

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LE
STATUT JURIDIQUE
DES
AGENTS D'ASSURANCES

THÈSE

Pour le Doctorat

présentée et soutenue le 14 juin 1930, à 2 heures

PAR

MOULIN SAINT-JUST

JURY

Président : M. OUALID ;

Suffragants : MM. Maurice PICARD ;
PIROU.

PARIS

IMPRIMERIE SAGNE & CARDINAUX

148, BOULEVARD DE LA GARE, 148

1930

LE
STATUT JURIDIQUE
DES
AGENTS D'ASSURANCES

THÈSE

Pour le Doctorat

présentée et soutenue le 14 juin 1930, à 2 heures

PAR

MOULIN SAINT-JUST

JURY

Président : M. OUALID ;

Suffragants : MM. Maurice PICARD ;
PIROU.

PARIS
IMPRIMERIE SAGNE & CARDINAUX

148, BOULEVARD DE LA GARE, 148

1930

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



A MONSIEUR EUGÈNE BARBET

DIRECTEUR DE L' "URBAINE-VIE"

VICE-PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES COMPAGNIES
D'ASSURANCES SUR LA VIE A PRIMES FIXES

Hommage respectueux.

M.-S. J.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

INTRODUCTION

La “ Production ”

Son rôle, son intérêt, son organisation

INTRODUCTION

La “ Production ”

Son rôle, son intérêt, son organisation

Afin de fixer, d'une manière précise, le rôle de l'agent d'Assurance dans sa Compagnie, nous tenons à étudier succinctement l'organisation des services de la « PRODUCTION », appelés encore parfois « SERVICES DE L'INDUSTRIE », auxquels il appartient. Nous le verrons ainsi agir dans son ambiance et nous comprendrons par suite, beaucoup mieux son importance.

Les services de production sont ceux qui doivent rechercher et obtenir des souscriptions de contrats du public.

Comme on le voit, le mot « PRODUCTION » n'est pas pris ici dans son acceptation économique ordinaire, puisqu'en définitive il s'agit d'une « RECHERCHE DE DÉBOUCHÉS » donc d'un acte de consommation, mais c'est là un sens technique consacré par l'usage, dans les Compagnies d'Assurances, c'est pourquoi nous l'emploierons.

On pourrait se demander si la Compagnie a réellement un

intérêt quelconque à l'accroissement de son portefeuille et partant à avoir un certain nombre de démarcheurs pour la pourvoir d'affaires nouvelles.

Car si l'on compare l'exiguïté des versements de l'assuré aux énormes prestations, éventuelles il est vrai, qu'elle devra, en cas de sinistre, il semble à première vue qu'elle fasse un marché de dupe. Elle acquerra, sans doute, immédiatement, une prime, très faible, mais elle s'obligera, *ipso facto*, à verser une indemnité importante en cas de réalisation de la condition; c'est bien en l'examinant sous cette incidence que toute l'importance de la production et des services Producteurs va apparaître. Si une Compagnie n'assurait qu'un seul risque, elle ferait une affaire dangereuse, ruineuse peut-être.

Ce qu'elle va demander à ses « PRODUCTEURS » c'est de lui apporter des affaires très nombreuses et très variées, de manière à pouvoir faire jouer pleinement les deux grands principes de l'Assurance : la loi des grands nombres et la division des risques.

De la sorte elle pourra prévoir, elle pourra fixer son budget, elle pourra constituer des réserves pour faire face à ses obligations.

Si elle a une multitude de propositions, elle pourra choisir ses risques et ne prendre que les moins dangereux; elle pourra, par suite, en diminuant le nombre de ses sinistres, régler plus libéralement ceux qui se produiraient néanmoins et concurrencer ainsi, avantageusement, les Compagnies rivales par son bon renom.

Avec un portefeuille abondant, enfin, elle recueillera des primes nombreuses. Chacun sait qu'une Compagnie réalise peu

de bénéfices industriels et commerciaux, ses frais de gestion les absorbant en grande partie. Ses bénéfices résultent, pour ainsi dire, uniquement des placements faits avec les primes encaissées. Plus elle aura d'affaires, plus la masse de capitaux disponibles sera forte et plus elle pourra faire de fructueuses opérations spéculatives. On conçoit donc, par ce bref exposé, l'importance du service de la « PRODUCTION » puisque c'est lui qui fournira à la Compagnie les moyens de vivre et de prospérer. C'est donc une fonction d'un intérêt primordial; de son organisation judicieuse et de la qualité des producteurs dépendra la fortune ou la stagnation de l'entreprise.



Généralement, un chef de service groupe sous sa direction tous les producteurs nationaux ou étrangers de la Compagnie, à l'exception, toutefois, du bureau de Paris.

Nous n'insisterons pas sur le rôle du représentant général ou directeur à l'étranger. Ses fonctions sont, en effet, très diverses et très variables. Parfois il jouira d'une autonomie presque absolue, parfois, au contraire, il sera assujéti à un contrôle assez étroit.

C'est toujours un personnage important qui aura des missions délicates à remplir et, entre autres, celle de tenir la Compagnie au courant des variations de la législation de son pays et de la concurrence des Compagnies autochtones. Il devra fonder des agences, établir une comptabilité globale en fin d'exercice et adresser son solde créditeur à la maison mère.

Les services de la « PRODUCTION » nationale se divisent à leur tour en deux groupes : le bureau de Paris et les agences.

Cette division, d'ailleurs, n'est pas arbitraire ou particulière à l'assurance. La rapidité avec laquelle se traitent les affaires à Paris, la nécessité de solliciter avec insistance le consommateur, l'obligation d'être prudent, et parfois méfiant avec ses contractants, les règles de procédure spéciales au département de la Seine, ont obligé presque toutes les sociétés à spécialiser des services pour la région de Paris et d'autres pour la province.

A la tête du bureau de Paris se trouve un chef de service, avec un nombre variable d'employés sous ses ordres. Il reçoit les clients qui veulent s'assurer eux-mêmes, « gérer directement » leur portefeuille.

Il reçoit aussi les courtiers, intermédiaires libres, qui viennent lui apporter des affaires.

Il joue pour la région parisienne un rôle très analogue à celui de l'agent en province. C'est toujours un personnage considérable et il faut reconnaître son utilité car le bureau de Paris doit produire, normalement, le sixième des affaires françaises de la Compagnie.

En province, la nécessité d'aller jusqu'au fond des campagnes offrir à l'assuré la garantie qui lui est nécessaire, a obligé les Compagnies à créer un réseau serré d'agences. L'agent est représentant de la Compagnie pour la circonscription qui lui est fixée. Dans ce secteur il doit organiser la « PRODUCTION ». Il devra solliciter les personnes à assurer et leur faire souscrire des contrats. L'étendue de sa circonscription ne lui permettra pas, la plupart du temps, de suffire lui-même à ce travail. Il devra, alors,

créer des sous-agences aussi nombreuses que possible. Les sous-agents, à leur tour, useront de leur connaissance de la mentalité du pays pour amorcer les affaires qui seront, ensuite, le plus souvent réalisées par l'agent. Enfin, il recevra, tout comme le chef du bureau de Paris, des courtiers qui porteront des propositions.

Pour surveiller ces agences, pour traiter certaines affaires particulièrement délicates, pour vérifier certains risques dangereux, pour régler certains sinistres importants, pour mener à bonne fin certaines enquêtes minutieuses, la Compagnie dispose enfin d'un certain nombre d'inspecteurs qui complètent heureusement l'organisation de la « PRODUCTION » en formant le trait d'union actif entre la Compagnie et l'agence.

Nous devons faire ici une mention toute particulière pour l'Assurance des Crédits Commerciaux. Cette branche n'a pas d'agents. Elle possède un certain nombre d'inspecteurs qui voyagent et sollicitent sans pouvoir contracter.

Cette organisation trouve sa légitimation dans la nature particulière des affaires traitées.

Cette branche de l'Assurance participe pour une très large part de la banque. Il faudrait donc des agents possédant une instruction générale très poussée pour pouvoir mener à bien des négociations très délicates. Mais ici, on se heurterait immédiatement à une difficulté insurmontable : une rémunération suffisante.

Une personne instruite a, en effet, des exigences. Or, cette branche, toute récente, n'est pas encore entrée dans les mœurs et les personnes à assurer sont très dispersées (sauf à Paris où

des courtiers ont pu se spécialiser dans ces sortes d'affaires) en sorte qu'un agent spécialisé ne pourrait pas gagner sa vie.

Dans les Sociétés de la Capitalisation, l'organisation provinciale de la production est, également, assez différente de celle des Compagnies d'Assurances ordinaires.

A première vue cela peut sembler quelque peu étonnant. Entre un contrat d'Assurance mixte sur la vie et un contrat de Capitalisation, il n'y a pas de différences essentielles. L'un et l'autre, en effet, sont payables à une échéance déterminée, avec possibilité, cependant, pour le bénéficiaire, de toucher le capital stipulé avant terme, en cas de réalisation d'une condition : le décès de l'assuré, dans l'hypothèse d'une assurance sur la vie, la sortie au tirage, pour le bon de capitalisation.

Cependant les nécessités commerciales ont obligé les sociétés de Capitalisation à se plier aux exigences de leur clientèle et à l'exploiter d'une manière différente.

C'est qu'en effet, pour être viable, il faut qu'une société de ce genre obtienne de gros capitaux, or elle ne peut proposer que de petites affaires, dont les primes sont payables au mois ou au trimestre. Sa clientèle sera donc une clientèle de petites gens. Il lui faudra de nombreux contrats apportant de nombreuses primes à chaque échéance pour que la société puisse faire des placements rémunérateurs. Il faudra donc, aussi, un nombreux personnel de démarcheurs pour solliciter le plus grand nombre possible de souscripteurs.

Dans les grands centres on établira des Directeurs particuliers dont la mission consiste à créer un foyer de production qui devra, par la suite, s'étendre de plus en plus par le courtage.

Certaines régions, parfois, seront exploitées par des équipes de courtiers sous la direction d'un chef. Leur rôle consistera alors à se rendre de bourg en bourg et de hameau en hameau pour obtenir des adhésions.

Enfin et surtout on créera de grandes inspections. La France sera ainsi sectionnée en un certain nombre de divisions, à la tête de chacune d'elles se trouvera un inspecteur divisionnaire dont la mission sera de former des agents et de « produire », personnellement, avec eux pour leur apprendre à solliciter le public.

L'Inspecteur restera en relation constante avec le siège, à qui il proposera et fera nommer les agents.

L'agent sera mis à la tête d'une circonscription de faible étendue, il faudra, en effet, qu'il soit bien et honorablement connu pour inspirer confiance aux souscripteurs des bons auxquels il proposera une petite fortune : cinq mille, dix mille, cinquante mille francs, ce qui pour une petite bourse sera une grosse somme.

L'agent, dans cette branche aura, encore, un rôle de producteur avant tout, mais il devra aussi encaisser les primes, remettre les quittances, adresser les fonds au siège social sous déduction de ses commissions et établir des comptes (1).

(1) Sur l'intéressante question de la production dans les sociétés de capitalisation voir les excellents ouvrages de Monsieur PLIEUX DE DIUSSE, Sous-Directeur de l'Urbaine Capitalisation, cités dans notre bibliographie.

CHAPITRE PRÉLIMINAIRE

Des fonctions de l'Agent dans une Compagnie

CHAPITRE PRELIMINAIRE

Des fonctions de l'Agent dans une Compagnie

On peut dire que toutes les obligations de l'agent se ramènent ou découlent de celles qu'il a de « produire », c'est-à-dire d'obtenir des contrats nouveaux.

Il faut reconnaître que la chose est difficile. Il n'est peut-être pas de métier où la concurrence soit plus acharnée. Il n'est, peut-être, pas de métier, non plus, où les contrats donnent plus de désillusions aux parties; c'est qu'en effet, il y a des Compagnies qui règlent les sinistres avec difficultés et qui ergotent sur les clauses les plus claires; il y a aussi des agents qui, pour employer un terme d'argot du métier « cherchent surtout à faire de la prime », c'est-à-dire qui font souscrire des contrats dans l'unique but de percevoir des commissions sans se soucier s'ils sont ou non adaptés à la situation du client, et sans lui en expliquer les termes, en sorte que l'assuré s'imagine avoir une garantie très large et une police qui assure intégralement son bien contre tous les

risques de disparition, alors que la Compagnie n'entend garantir que les risques limitativement prévus par ses statuts.

La tâche de l'assureur terrestre est d'ailleurs fort compliquée, de ce fait qu'il a des clients dont l'esprit de prévoyance n'est pas toujours très développé, en tous cas, beaucoup moins qu'en assurance maritime. En ce dernier cas, on se trouve en face d'un public plus instruit, plus rompu aux affaires, qui sait quel risque il assume s'il ne s'assure pas, car en la matière, les sinistres sont fréquents (plus d'un navire par jour de moyenne) et la perte de l'objet presque toujours totale.

De son obligation de « produire » découlera tout naturellement pour l'agent celle de maintenir son portefeuille dans son volume actuel, ce qui est normal, et, celle de l'augmenter, pour remplir sa mission, il ira d'abord chez le futur assuré, qu'il aura lui-même découvert ou qui lui aura été signalé par un sous-agent. Il lui expliquera les dangers qu'il court et lui offrira le palliatif : un contrat d'assurance. Il lui fera signer, alors, une proposition d'assurance qui contiendra tous les renseignements nécessaires pour dresser la police. Suivant les pouvoirs qui lui seront confiés, ou il transmettra la proposition au siège social qui, après examen, refusera le risque, ou lui enverra une police et une quittance de prime signées, ou il rédigera et signera lui-même l'une et l'autre.

Pour chercher des contractants dans les lieux éloignés de son domicile, l'agent doit recruter et former des sous-agents, qui le renseigneront rapidement sur les besoins immédiats du pays ou d'un assuré et qui se chargeront de l'exécution des détails matériels les moins graves.

Quand on connaît la répugnance des gens de la campagne à écrire une lettre, on juge l'opportunité d'une semblable décentralisation.

Il doit aussi encaisser les primes, remettre et parfois signer les quittances; c'est là encore une suite normale du contrat et quelquefois aussi un moyen d'inciter l'assuré soit à continuer la police en cours, soit à en souscrire une nouvelle, soit encore à augmenter les capitaux assurés; car l'agent doit aussi gérer les contrats de son portefeuille et y apporter toutes les modifications nécessaires qui seront reconnues par un avenant.

Il doit, de plus, vérifier les risques, soit avant la signature, pour fixer le taux de la prime, soit après pour le modifier ou pour résilier un contrat qui deviendrait trop dangereux ou trop onéreux pour la Compagnie.

Il doit, de plus, régler les sinistres, cela encore découle de son obligation de « produire », la crainte du sinistre est le seul mobile, en effet, qui pousse une personne à s'assurer. L'agent doit donc s'ingénier à payer le plus tôt possible les dégâts matériels. Il s'assure ainsi une publicité excellente et peu coûteuse.

Il doit, de plus, conserver les archives de l'agence, les classer, les garder. Il doit tenir régulièrement sa comptabilité et certains livres. Car il a de multiples occasions de manipuler des fonds appartenant à la Compagnie et il doit être à même de pouvoir justifier à tout instant de leur mouvement.

Enfin il doit dans la mesure permise ou ordonnée par son traité de nomination, faire une publicité destinée à faire connaître sa Compagnie, soit par l'apposition d'affiches, soit par

des insertions dans la presse, soit par la distribution de tracts divers.

Ayant ainsi fixé les grandes lignes des obligations de la profession d'agent d'assurances, nous allons maintenant préciser ses fonctions dans chacune des principales branches exploitées par les Compagnies.

Mais il convient d'abord de remarquer l'empirisme qui a présidé à leur fixation. Seule, en effet, une pratique déjà centenaire a pu permettre aux Compagnies de voir à quels besoins doit répondre leur organisation provinciale qu'elles ont toujours su adapter aux circonstances avec beaucoup de souplesse. Aussi nous retrouverons-nous sans cesse, dans cette étude, en face d'une très grosse difficulté : celle de tirer des idées générales d'un ordre de choses essentiellement variable, non seulement dans l'espace, non seulement dans le temps, mais encore au même moment, pour chaque Compagnie et qui plus est, pour chaque branche d'assurance qu'elle exploite.



Dans la branche incendie, nous pouvons grouper les obligations de l'agent sous trois chefs : l'agent doit produire, encaisser les primes et régler les sinistres. Il devra, pour maintenir son portefeuille, renouveler les anciens contrats et mettre les garanties en rapport avec les variations des indices économiques, de façon à éviter, dans la mesure du possible, toute désillusion à l'assuré en cas de sinistre. Il devra chercher de nouveaux contrats pour accroître son portefeuille. Comme la matière assurable est

limitée et que, néanmoins, la concurrence est grande, il devra s'ingénier à découvrir, partout où elle est, la richesse combustible ou destructible par le feu : maisons, meubles, marchandises, produits de récoltes, bétail, etc...

Lorsqu'il aura obtenu une proposition d'assurance, il devra l'examiner avec beaucoup d'attention; le contrat d'assurance est, en effet, un contrat aléatoire et il doit évincer les risques qui présentent des chances de sinistres trop considérables et par trop certains (1) : objets appartenant à des personnes de moralité douteuse ou gênées, immeubles construits avec des matériaux trop combustibles, ou dont l'agencement de l'éclairage ou du chauffage est défectueux, ceux qui se trouvent dans des communes mal outillées pour lutter contre l'incendie, soit faute d'un corps de pompiers organisé, soit faute d'eau; ceux qui appartiennent à des propriétaires menacés d'une vengeance. Il doit aussi écarter ceux qui, en cas de sinistre, donneraient lieu à de trop grosses difficultés de règlement par suite de l'état d'esprit par trop processif du propriétaire.

Il devra, dans certains cas, modifier la proposition, la mettre en accord avec les termes des statuts, par exemple.

Après avoir effectué ce premier travail, l'agent rejettera ou admettra la proposition. S'il l'admet, il déterminera les conditions particulières de la police et calculera la prime applicable.

Il rédigera ensuite la police en triple exemplaire : un pour l'assuré, un pour la Compagnie et un pour les archives de l'agence. Dans certains cas, il enverra, pour acceptation, le tout à la Com-

(1) G. Imp. Orléans 18 Juin 1859 J. Ass. 1860 p. 169 La Prudence/Violette-Palabeau.

pagnie, avec les renseignements spéciaux ou confidentiels nécessaires pour éclairer les services intéressés. Dans d'autres cas, il signera lui-même la police. Car en notre matière, l'agent a pouvoir de signer jusqu'à concurrence d'une certaine quotité variable suivant la nature des risques. Ce pouvoir lui est, en général, strictement personnel et il ne pourrait, d'ailleurs, le déléguer sans autorisation, de même qu'il ne pourrait corrélativement remettre des polices en blanc (2) mais signées à ses sous-agents.

Ayant ainsi accompli sa mission productive, l'agent va gérer les contrats qu'il a mis ou maintenu dans son portefeuille. Il a fait naître, *ipso facto*, une obligation à la charge de chacune des parties : de payer les primes, pour l'assuré et de régler les sinistres qui se produiraient, pour la Compagnie. L'agent devra veiller à la stricte exécution de l'obligation de l'assuré : l'exact paiement de la prime. L'agent aura donc pouvoir de la recevoir et, en notre matière, de donner quittance lui-même, que ce soit des primes annuelles ou des primes escomptées.

Il ne pourra pas, en revanche, accorder de délais ou, ce qui reviendrait au même, accepter des billets tirés sur l'assuré. Il ne pourrait pas davantage recevoir d'acomptes.

Mais il sera fréquemment autorisé à exercer lui-même des poursuites contre les mauvais débiteurs.

Les Compagnies, en général, considèrent que, dans une agence bien tenue, l'arriéré ne doit pas excéder 6 % des primes annuelles

(2) Un arrêt de la C. de Bourges 27 Juil. 1896 J. Ass. 1897 p. 249 confirmé en Cass. req. 17 Mars 1897 J. Ass. 1897 p. 150 condamnant une Compagnie comme civilement responsable dans un cas analogue.

dans les circonscriptions rurales très étendues et 4 % dans les autres.

L'obligation de la Compagnie, celle de payer les sinistres, impose à l'agent la troisième série d'obligations que nous avons envisagée : celle de régler.

Mais il devra, en cette matière, essayer de réduire autant que possible la charge de la Compagnie. Il devra se rendre sur les lieux, dès l'annonce du sinistre et faire l'impossible pour la circonscrire. Il fera procéder au sauvetage du plus grand nombre possible d'objets; il recueillera des preuves et avisera la Compagnie.

Par la suite, il pourra régler, amiablement, jusqu'à concurrence d'une faible somme, sur expertise pour les sommes un peu plus fortes et enfin, pour les sinistres importants la Compagnie seule aura ce pouvoir. Il nommera l'expert de la Compagnie, le guidera, mais ne pourra pas intenter ou défendre à un procès sans autorisation de sa direction.

Enfin, lorsqu'il sera fixé sur les sommes réellement dues par la Compagnie, l'agent devra payer. Généralement, pour les sommes n'excédant pas 100 francs, il pourra payer sans autorisation. Mais, pour les sommes plus fortes, il devra l'obtenir préalablement. Il pourra enfin donner ou recevoir quittance.

Comme on le voit, des diverses opérations donneront lieu, dans les caisses de l'agent, à des entrées et à des sorties de numéraire. Il devra donc, à chaque instant, pouvoir en justifier à la Compagnie, d'où la nécessité pour lui de tenir une comptabilité et d'avoir des archives.



L'agent d'Assurances maritimes possède également des pouvoirs très larges, qui sont, généralement, contenus dans une procuration annexée à son traité de nomination.

C'est ainsi qu'il a généralement pouvoir pour signer les polices, pour consentir ou pour notifier une résiliation, pour procéder à des expertises et à des règlements de sinistre, pour diriger une procédure, tant en demandant qu'en défendant, pour nommer des officiers ministériels, pour toucher et recevoir des primes, des sauvetages, des dividendes et généralement, toutes sommes dues à la Compagnie.

C'est que, dans cette branche, les Compagnies, pour pouvoir travailler directement avec l'assuré, ont été obligées d'agir ainsi : c'est un de ces nombreux cas où, par un effort de souplesse, elles sont arrivées à s'adapter à une situation particulière, propre à augmenter leur chiffre d'affaires. Nul n'ignore, en effet, que des courtiers assermentés ont le monopole des actes d'entremise entre les assureurs et les assurés (art. 79 du C. com., l. du 28 ventôse an IX arrêté du 27 prairial an X) et que seuls, avec les notaires ils ont le droit de dresser des polices authentiques.

Mais les parties peuvent se rapprocher, soit par elles-mêmes, soit conformément au droit commun et aussi à l'art. 4 de l'arrêté du 27 prairial an X, par l'intermédiaire de mandataires. En ce cas, évidemment, la police souscrite ne peut avoir que le caractère d'acte sous seings privés.

Il fallait donc à la Compagnie, sur place, des mandataires à qui elle donnerait des pouvoirs propres et assez étendus pour

qu'ils n'aient pas à lui en référer pour la fixation du taux de la signature du contrat, sinon on se fut trouvé en présence d'un acte d'entremise constituant par conséquent une infraction au monopole des courtiers d'assurances maritimes (3) réprimé sévèrement par la loi.

* * *

Toute autre est la situation de l'agent d'assurances sur la vie ou contre les accidents et celle de l'agent d'une société de capitalisation.

Ils ne sont généralement pas mandataires de la Compagnie. Ils n'ont aucun pouvoir pour signer la police ou les quittances. Seule la Direction peut le faire; c'est qu'en effet dans ces diverses branches, on se trouve soit en face d'une très grande diversité de risques, importants et dangereux, pour l'étude desquels une spécialisation est nécessaire, soit de risques certains et graves, mais à terme ou sous condition comme dans l'assurance sur la Vie et la Capitalisation, pour lesquels une très grande prudence est nécessaire.

Les nécessités de la concurrence ont néanmoins obligé les Compagnies à montrer une certaine souplesse de manière à pallier au retard apporté dans la rédaction de la police, du fait que l'agent doit se borner à transmettre la proposition.

En matière assurances contre les accidents, si l'agent ne peut signer la police, il peut, du moins, dans certains cas, remettre au

(3) Sur la question de l'immixtion dans le monopole des courtiers d'assurances maritimes, V. C. Rennes 8 Juil. 1914 J. Ass. 1915 p. 214.

proposant une « note de couverture » qui, moyennant le paiement de la prime, le garantira immédiatement contre le risque pour lequel il s'assure.

En matière d'assurances sur la Vie, l'agent des pays étrangers ou coloniaux peut signer des polices provisoires qui seront par la suite échangées contre des polices définitives, signées de la direction.

Dans un cas comme dans l'autre, la note de couverture ou la police provisoire deviendra caduque lors de la signature du contrat définitif.

L'agent n'a aucun pouvoir ni pour régler un sinistre ni pour le payer, ni pour poursuivre lui-même l'encaissement des primes.

Ces divers actes seront accomplis directement par le siège social. Mais à part ces quelques différences, l'agent de ces branches aura les mêmes obligations que l'agent d'assurances contre l'incendie.

Il devra rechercher des contrats nouveaux et renouveler les anciens pour la branche accident. Il devra faire remplir la proposition et conseiller le futur assuré pour la rédaction des clauses particulières du contrat et transmettre toute demande d'assurance au siège social avec une note de renseignements confidentiels. Dans les cas où la Compagnie doit faire un paiement, l'agent aura l'obligation de constituer le dossier nécessaire à cette fin. Il devra recevoir les primes et remettre la quittance signée de la Direction, payer les sinistres, les rentes et en général, toutes les sommes dues par la Compagnie, mais après autorisation du siège social.

PREMIÈRE PARTIE

TITRE I

La lettre d'investiture

CHAPITRE PREMIER

Formation et Modalités du Contrat

Le contrat par lequel une Compagnie confie la gestion de son agence à un agent, est un contrat consensuel, *intuitu personae*, affranchi de toutes formalités.

Sans doute donne-t-il lieu, en pratique, à l'échange d'un acte écrit, mais cet acte intervient simplement pour prouver l'obligation de chacune des parties, et non plus pour la valider.

La preuve écrite et préconstituée du contrat peut être réalisée de diverses manières.

Comme nous nous trouvons en présence d'un contrat synallagmatique, l'acte doit être rédigé en double exemplaire et muni de la signature de chaque partie. Dans ce cas, il prendra le nom de traité d'agence.

Cependant, tout au moins pour les Compagnies à primes fixes, le fait de choisir un agent est un acte commercial qui pourra bénéficier des modes de preuves simplifiés, admis devant les tribunaux de commerce. En pratique, donc, l'obligation de la Com-

pagnie, tout au moins comme nous venons de l'expliquer, pour les sociétés à primes fixes, résultera, le plus souvent, d'une simple lettre, appelée lettre de nomination ou, encore, lettre d'investiture, l'obligation de l'agent se formera par l'accusé de réception qu'il adressera à la direction.

En cas de difficultés, si l'affaire est portée au Tribunal de commerce, la production de la lettre de nomination fera preuve suffisante des obligations de chaque partie.

Si, au contraire, le litige est porté au Tribunal civil, le juge trouvera dans cette correspondance le commencement de preuve par écrit nécessaire pour admettre le témoignage, ou pour fonder ses présomptions personnelles.

Pour les agents d'Assurances maritimes et d'Assurances contre l'incendie, la lettre d'investiture sera complétée par la remise d'une procuration, qui contiendra les pouvoirs qui lui sont confiés pour engager la Compagnie vis-à-vis des tiers.

Généralement, l'agence sera gérée par un seul agent. Mais il arrivera fréquemment que les nécessités de la concurrence obligeront l'agent à s'adjoindre une personne pour tenir ses bureaux ou visiter la clientèle ou la recevoir, en un mot, pour l'aider et le suppléer au besoin.

Cette personne pourra se rendre rapidement indispensable et l'agent en fonction demandera à la Compagnie de le nommer co-agent avec lui. Nous nous trouverons, alors, en présence d'une obligation *in solidum*, de gérer l'agence et nous verrons, par la suite, les difficultés soulevées par ces sortes de stipulations.

Enfin, le contrat par lequel une Compagnie confie la gestion de son agence est généralement stipulé sans limitation de durée.

Chaque partie conservera donc de la sorte le droit de cesser sa prestation, quand bon lui semblera, conformément à l'art. 1780 du C. Civ. Mais, il peut aussi, être, parfois, conclu pour une durée déterminée, et ne pourra, de la sorte, se terminer que par l'arrivée du terme.

CHAPITRE II

Contenu de la lettre d'investiture

La lettre d'investiture comprend deux séries d'obligations : celles qui devront s'appliquer en cours de contrat et celles qui devront s'appliquer lors de la cessation de ses effets.

Les premières de ces dispositions seront relatives d'abord à la nomination et à la délimitation des fonctions de l'agent, et, ensuite, aux obligations réciproques de chaque partie.

Les dispositions relatives à la nomination de l'agent sont, bien entendu, l'essentiel de la lettre. Nous n'insisterons, néanmoins, pas beaucoup dessus. Il nous suffira de remarquer qu'elles sont immédiatement limitées dans l'espace par la fixation de la circonscription. L'agent d'une Compagnie ne doit, en effet, exercer ses fonctions que sur un certain territoire.

L'étendue de la circonscription est, à la vérité, assez variable, elle peut être réduite à une simple commune, comme aussi comprendre plusieurs départements et, même, pour les agences des Compagnies étrangères, la France tout entière et ses colonies.

Dans ces conditions il peut se faire que le portefeuille de l'agence progresse rapidement, que la circonscription devienne trop grande pour que l'agent puisse l'exploiter utilement. Il peut, également, se produire que la circonscription soit trop peu étendue pour permettre à un gros producteur d'utiliser totalement ses efforts et de gagner honorablement sa vie.

C'est pourquoi les Compagnies se réservent ordinairement le droit de modifier la circonscription selon les besoins du moment, et, notamment de la réduire. Certes, il faut reconnaître que l'exercice de ce droit peut entraîner une modification profonde des conditions de la nomination. La Compagnie ne devra donc en user qu'avec beaucoup de circonspection et pour des motifs commerciaux sérieux, sinon, elle risquerait d'encourir des dommages et intérêts. Il va sans dire que les motifs qui auraient guidé la Compagnie et le quantum de l'indemnité à verser à l'agent injustement évincé, seraient naturellement laissés à l'appréciation du tribunal. Ce n'est qu'au cas où la diminution de la circonscription serait d'une telle importance, par exemple des trois quarts, qu'on puisse la considérer comme une résiliation masquée du contrat, ou comme étant de nature à obliger l'agent à démissionner pour ne lui accorder aucune indemnité que le juge, après avoir fortement motivé son jugement en ce sens, devrait observer les termes impératifs de la loi du 16 décembre 1927; de plus, si l'agent était chargé des encaissements, et touchait pour cela, une rémunération particulière, ou encore, si les contrats de son portefeuille, qu'il verrait passer à une agence concurrente, entraient en ligne de compte pour le calcul de certains rappels, l'agent devrait, évidemment, en être indemnisé.

Dans sa circonscription, l'agent a le monopole des opérations d'assurances effectuées par la Compagnie. Celle-ci ne pourrait pas traiter des affaires directement à son détriment (1). Elle ne pourrait pas davantage laisser ses inspecteurs rechercher des affaires qui ne seraient pas, par la suite, versées dans le portefeuille de l'agence (2) à moins qu'une clause de cet ordre ne figure au contrat.

Mais, même en ce cas, des décisions judiciaires ont pu déclarer la Compagnie responsable de semblables agissements, qu'elle avait interdits à des sous-agents (3). Dans ces espèces, il nous semble que nous nous trouvions plutôt en présence d'une véritable concurrence déloyale que d'une application, même sévère, de la clause du contrat qui autorisait la Compagnie à user de ce droit.

Elle devra, de même, empêcher les agents des circonscriptions voisines de chercher des affaires sur le territoire concédé. Cependant, cette règle devra supporter diverses exceptions, ordinairement prévues au traité. Si un proposant domicilié dans le ressort d'une agence veut assurer un risque situé dans une autre circonscription, l'agent de la première agence pourra recevoir l'affaire. Si un client tient absolument à ce que son contrat soit réalisé par un agent déterminé, celui-ci, après autorisation pourra conclure l'affaire, à condition d'abandonner une partie de sa commission à l'agent évincé.

(1) Com. Verviers 27 Juil. 1911 J. Ass. 1912 p. 170 N. J./Comp. D'ass. P.

(2) Com. Avignon 1914 rapporté dans l'ouvrage de M. César ANCEY « L'Agent d'Assurances », p. 28 Alexandre D.../l'Utrecht.

(3) Trib. civ. Lyon 28 Déc. 1910 J. Ass. 1911 p. 316 Cours Amiens 13 Mars 1912 J. Ass. 1913 p. 193 Drode/La mutuelle de France et des Colonies.

La Compagnie pourrait-elle créer une seconde agence ayant même circonscription sur le territoire concédé? C'est la question fameuse des « agence B ». Ce droit est généralement réservé dans les traités et nous n'hésiterons pas à déclarer que la Compagnie peut en user toutes les fois qu'elle peut justifier d'un intérêt sérieux. A défaut, nous retomberions dans l'hypothèse précédente et le juge devrait rechercher si la Compagnie n'a pas essayé de nuire à son agent, en usant abusivement des clauses du traité de nomination.

Si l'agent a le monopole des affaires réalisées dans sa circonscription, la Compagnie a, en retour, l'exclusivité des contrats produits par son agent (4). Nous devons cependant reconnaître que, si la Compagnie refusait l'affaire proposée, on ne l'acceptait que jusqu'à concurrence d'une certaine somme, ou encore, résiliait un contrat précédemment accepté, l'agent pourrait, en qualité de courtier, offrir cette affaire à une Compagnie concurrente? Ce faisant, il ne nuirait aucunement à celle qu'il représente, il conserverait ainsi un client éventuel de son portefeuille. Mais, en dehors de ces cas particuliers, l'agent doit réserver toutes ses affaires et toute sa production à la Compagnie qui l'a agréé. Il ne pourrait donc pas, par suite, même après cessation de ses fonctions engager les assurés à résilier les contrats qu'il leur aurait fait précédemment souscrire (5). Il ne pourrait pas davantage inscrire dans la seule police de l'assuré une clause de résiliation annuelle

(4) Ce point ressort assez nettement de deux décisions suivantes Com. Seine 13 Juin 1924 J. Ass. 1925 p. 131 C. Paris 10 Fév. 1926 J. Ass. p. 27. P.../Cie Fse du Phénix.

(5) C. Strasbourg 4 Nov. 1927 Argus 1927 p. 1195.

que son intention serait de faire jouer, le cas échéant, s'il venait à quitter la Compagnie (6). Dans un cas comme dans l'autre, il encourrait des dommages et intérêts vis-à-vis de la Compagnie.

La lettre de nomination délimite de plus le rôle de l'agent, les fonctions qui lui sont confiées et les actes qu'il pourra accomplir. Parmi ceux qui sont interdits généralement figurent la publicité. Tout au moins celle que l'agent pourrait faire de son propre chef. C'est que l'omission de certaines mentions, en effet, dans les tracts et prospectus sont de nature à créer de graves ennuis à la Compagnie de la part du contrôle du ministère du Travail. Pour l'agent d'assurances contre l'incendie, une procuration sous seings privés complètera et précisera les pouvoirs énumérés à la lettre d'investiture.

*
* * *

Ayant ainsi examiné les dispositions ayant trait à la nomination de l'agent, nous allons maintenant voir les obligations de chacune des parties en cours de contrat.

L'obligation primordiale de la Compagnie, et, pour ainsi dire la seule, sera la rémunération du travail de son agent. A l'heure actuelle l'agent doit faire tous les frais d'installation, de location des locaux et de paiement du personnel de l'agence. Pour y faire face, il reçoit de la Compagnie diverses rémunérations, telles que des remises sur le prix des polices, parfois le remboursement de certaines dépenses : (frais de correspondance avec le siège social, frais de déplacement occasionnés par une représentation judi-

(6) Com. Seine 13 Juin 1924 et C. Paris 10 Fév. 1926 (précitées).

ciaire, etc.), mais ce sont là des avantages négligeables et nous entendons n'étudier ici que les rémunérations sérieuses de l'agent, celles qui peuvent réellement l'inciter à travailler; nous voulons parler des commissions.

La commission est une remise proportionnelle à l'importance d'une affaire réalisée que lui donne la Compagnie. L'agent ne reçoit donc pas normalement de traitement fixe du moins dans les principales grandes Compagnies. On divise les commissions versées en deux groupes : les commissions d'encaissement et les commissions d'acquisition. La commission d'encaissement est perçue au moment où l'assuré acquitte sa prime contre remise de la quittance, elle rémunère l'agent des démarches faites à cette fin auprès de lui.

La commission d'acquisition — ainsi appelée parce que la Compagnie considère qu'elle représente le prix qu'elle achète le contrat pour le faire passer du patrimoine de l'agent dans le portefeuille de la Société — rémunère le producteur des peines qu'il a dû déployer pour obtenir la souscription de la police.

Les commissions d'acquisition peuvent être payées de deux manières : soit au début du contrat et en une seule fois, soit annuellement, au fur et à mesure, que l'assuré paie ses primes. Dans le premier cas on dit, que la commission est escomptée ou précomptée. Dans le deuxième, on dit qu'elle est annuelle.

Les commissions annuelles sont de règle lorsque le contrat offre des risques de sinistre, et d'annulation trop considérables. La commission est escomptée dans tous les autres cas.

La commission est due, déclare la jurisprudence, dès que la

Compagnie est devenue créancière (7) quels que soient les délais accordés postérieurement. Dans l'affaire qui lui avait été soumise, il s'agissait d'un contrat d'assurance sur la Vie, dont la prime annuelle avait été fractionnée pour en rendre le paiement plus facile à l'assuré. Les statuts de la Compagnie, d'ailleurs, prévoyaient explicitement le cas et déclaraient qu'en cas de décès, les portions non échues seraient retenues lors du règlement. L'assuré était décédé avant le paiement intégral de la première prime, et une transaction était intervenue entre l'Assureur et les bénéficiaires. L'agent réclama alors la commission intégrale. La Compagnie la refusa, motif pris que l'assuré n'avait pas payé l'intégralité de sa première annuité. Le tribunal donna raison à l'agent parce que, dit-il, la Compagnie en avait tenu compte dans la transaction. Il semble donc bien que, si une clause du genre de celle ci-dessus indiquée n'existait pas au contrat, comme c'est généralement le cas des polices actuelles d'assurances sur la Vie, l'agent n'aurait droit qu'à une rémunération proportionnelle, calculée sur le montant des primes encaissées dont la Compagnie aurait profité.

Après le paiement de la commission d'acquisition le contrat appartient définitivement à la Compagnie. L'agent ne pourrait donc pas, sans engager sa responsabilité, se présenter chez les assurés pour essayer de faire résilier leurs obligations (8). L'opération, comme on vient de le voir ayant le caractère d'une vente, l'agent doit, tout au moins, la garantie de son fait personnel.

En outre, dans un cas semblable, la commission ne présenterait plus le caractère traditionnel que lui reconnaît la jurispru-

(7) Civ. Seine 25 Mai 1894 J. Ass. 1895 p. 267 Daujoy/La New York Life

(8) Com. Strasbourg 4 Nov. 1927 journal l' « Argus » 1929 p. 1115.

dence, à savoir, de rémunérer le bénéfice que la Compagnie tire du contrat. L'agent devrait donc réparation du préjudice causé par son fait.

Tout autre serait le cas où la police serait résiliée par l'assuré, en cours de contrat, de son propre chef. La commission serait acquise à l'agent définitivement (9); ce n'est qu'au cas où il aurait dolosivement amené un contrat défectueux, dans le but de toucher sa commission qu'il pourrait en être autrement.

En pratique, d'ailleurs, la question ne se posera jamais, le traité d'agence prévoyant ordinairement dans une clause spéciale une ristourne proportionnelle à la durée d'un contrat dont la Compagnie ne profite pas.

En cas de faillite de la Compagnie, l'agent aurait-il un privilège pour le paiement de ses commissions? pour ceux qui considèrent l'agent comme un bailleur de services cela ne saurait faire aucun doute, on doit le faire bénéficier de l'article 2101-4° du Code civil et 489 du Code commercial, modifié par la loi du 17 juin 1919. Pour ceux qui le considèrent au contraire comme un mandataire, on ne saurait étendre un texte relatif aux privilèges. Dans un cas semblable, la Cour de Nancy (10) a déclaré que le compte de l'agent est un compte de gestion et non un compte courant; et que, par conséquent, seul le reliquat final créancier est dû par une de ses parties, abstraction faite des articles dans un sens ou dans l'autre qui le composent.

Si nous devons pousser plus loin les conséquences de cet

(9) Com. Seine 25 Nov. 1875 et C. Paris 29 Juin 1876 J. Ass. 1876 p. 161 Le Comptoir Général des Assurances/Baratte et Redon.

(10) C. Nancy 21 Mai 1904 J. Ass. 1905 p. 223 Mauger ès qualités/Esculier.

arrêt, qui nous semble plus équitable que juridique, nous devrions décider que la saisie-arrêt entre les mains de la Compagnie sur les commissions de l'agent, serait impossible. Cependant, en ce cas, la jurisprudence déclare que le système de paiement par compensation employé par les Compagnies facilite simplement leurs comptes, mais n'est pas opposable au saisissant (11).

Outre ses commissions d'encaissement et d'acquisition l'agent reçoit encore parfois des rappels de « production ». On appelle ainsi des sommes qui lui sont attribuées par la Compagnie lorsque sa « Production » a dépassé un certain chiffre. C'est une mesure qui, on le conçoit aisément, est destinée à encourager l'agent à activer son travail, puisqu'en définitive, il obtiendra ainsi une rémunération plus que proportionnelle de ses efforts.

Nous devons, enfin, parler pour terminer cette importante question, des abandons de commissions. C'est, actuellement, une forme courante de la concurrence que celle qui consiste pour un agent ou un courtier à abandonner tout ou partie de sa commission pour arracher une affaire à son confrère.

Les lettres de nomination l'interdisent ordinairement sous peine de révocation. Sur cette question importante la jurisprudence ne semble pas avoir eu à se fixer. Seul un syndicat de Lyon a dû devoir prendre des sanctions contre un courtier qui s'était rendu coupable de semblables agissements (12). La Cour de Cassation n'a pas hésité à reconnaître que le syndicat avait agi dans

(11) Comp. Civ. Lyon 17 Fév. 1897 et C. Lyon 27 Juil. 1898 J. Ass. 1899 p. 193 La Foncière/Lausade.

(12) Req. 12 Juillet 1921 J. Ass. 1921 p. 536 Syndicat des Agents Généraux de Lyon/Trapadoux.

la limite de ses droits en défendant la profession, mais l'avait outrepassée en prenant une mesure abusive contre des faits dont il ne pouvait rapporter la preuve.

Notons cependant qu'un décret récent du ministère du Travail, en date du 6 avril 1930 ajoutant un alinéa à l'article 1^{er} du décret du 20 janvier 1906, a décidé que : « Les primes ou cotisations brutes, calculées d'après les bases susvisées, constituent des minima au-dessous desquels ne peuvent être réalisées les opérations d'Assurances sur la Vie. En conséquence, il est interdit aux agences, ainsi qu'à tous intermédiaires, d'abandonner au souscripteur, directement ou indirectement, tout ou partie de la commission d'acquisition et de consentir une réduction quelconque sur les primes, taxes et impôts compris ». L'exacte observation de ce texte est assuré par l'article 13 de la loi du 17 mars 1905 qui prévoit que toute infraction aux décrets qui devaient fixer les modalités d'application de ladite loi serait punie d'une amende correctionnelle de 100 à 5.000 francs et en cas de récidive de 500 à 10.000 francs.

En faisant, ainsi, un délit de l'abandon de commission notre législation ne fait, d'ailleurs, que suivre en cela divers pays étrangers : les Etats-Unis (Loi de l'Etat de New-York du 14 mai 1889) et l'Espagne (Décret du 26 juin 1929 frappant le délinquant d'une amende minima de 50 pesetas) en particulier.

On pourrait trouver ce texte législatif étrange et attentatoire à la liberté du commerce, mais il ne faut pas oublier qu'en matière d'assurance sur la Vie le taux maximum de capitalisation de 4,25 % a été fixé législativement par la loi de 1905 et que cette loi est d'ordre public.

En abandonnant tout ou partie de sa commission, ou en prenant à sa charge les impôts, l'intermédiaire arrive indirectement à augmenter sensiblement le taux de capitalisation puisque la prime versée est plus faible que ce qu'elle devrait être et que le souscripteur recevra néanmoins la même somme lors du règlement.

La crainte des rédacteurs du décret ne saurait être ni vaine ni exagérée si on pense que la commission des contrats d'assurance sur la Vie atteint, parfois, 150 % de la première prime.

Nous croyons pourtant que ce texte est illégal. Car, en réalité, l'abandon de commission n'augmente nullement le taux de capitalisation. La prime, en effet, se compose de deux parties : la prime pure qui capitalisée à 4,25 % doit donner le capital stipulé et le chargement qui comporte tous les frais, dont la commission. En abandonnant une partie de cette dernière, l'intermédiaire diminuera donc d'autant le chargement.



Pour balancer cette obligation de la Compagnie, nous allons maintenant étudier celles de l'agent. Son obligation principale est, nous nous en souvenons, celle de produire. Sans doute les traités la lui rappellent-ils, mais nous avons suffisamment insisté sur ce point dans notre chapitre préliminaire pour juger inutile de revenir dessus. Les autres obligations fixées par la lettre de nomination seront : la constitution d'un cautionnement, la création de sous-agences, l'obligation de porter les litiges devant certains tribunaux.

L'agent a dans ses attributions, celles de payer certaines sommes et celles d'encaisser les primes. Il a donc un maniement

de fonds susceptible à un moment donné de créer en faveur de la Compagnie un solde créditeur.

Pour éviter les risques d'insolvabilité de l'agent, les lettres d'investiture prévoient ordinairement la constitution d'un cautionnement dont la valeur est proportionnelle aux encaissements. Ordinairement il est constitué en valeurs négociables à la bourse de Paris. Mais il arrive aussi qu'il soit constitué par d'autres garanties. Il peut être hypothécaire (13), mais nécessite en ce cas des formalités longues et coûteuses, telles que la rédaction d'un acte notarié, la prise d'inscription et son renouvellement. Il peut être chirographaire. Il peut aussi être constitué en espèces, soit par versement d'une certaine somme, soit par une retenue sur les commissions.

Enfin, certains agents, bien que réunissant toutes les qualités pour être d'excellents producteurs n'ont pas les capitaux nécessaires pour constituer un cautionnement. Pour ne pas se priver d'un collaborateur précieux, les Compagnies s'adressent alors à des Compagnies d'Assurances contre le vol et se font délivrer des polices contre les détournements et les malversations des employés etc... dont la prime est payée par l'agent.

A ces systèmes qui ont chacun leurs avantages, nous préférons incontestablement l'ingénieuse adaption des contrats d'une branche nouvelle que vient de faire la Direction de « L'URBAINE VIE », toujours soucieuse de s'adapter aux conditions économiques modernes, et aussi de faciliter autant que possible à ses agents

(13) Comp. Com. Seine 26 Déc. 1927 Rec. Per. des Ass. 1928 p. 129 Friderich/La Foncière.

l'exercice de leurs fonctions. Nous voulons parler, ici, du contrat qu'elle a passé avec la Compagnie l' « URBAINE CREDIT » pour se garantir des pertes qui résulterait pour elle de l'insolvabilité éventuelle de ses agents. La prime, en ce cas, est payée par la Compagnie elle-même sans qu'elle exerce aucun recours contre les personnes assurées. Elle est ainsi garantie jusqu'à 75 ou 80 %, suivant les cas, des pertes de ses agents. Pour récent qu'il soit, ce contrat a donné, jusqu'à ce jour, d'excellents résultats autant pour la Compagnie qui a pu réduire à sa juste mesure le service chargé de la surveillance des cautionnements que pour l'agent qui a désormais la libre disposition de son bien.

Doit-on appliquer à ces cautionnements les règles prévues à l'article 32 et suivants du Code du Travail? Pour ceux qui considèrent l'agent comme un bailleur de services cela est incontestable. Pour ceux qui, au contraire, le considèrent comme un mandataire, nous estimons que ces articles écrits pour une catégorie de gens bien déterminés ne sont pas applicables à notre matière et les modalités du contrat à intervenir seraient donc librement débattues entre les parties.

La Compagnie pourrait-elle obliger son agent à acquérir des titres émis par elle en garantie de ses obligations? Cette question, il va sans dire, ne peut se poser que pour ceux qui ne considèrent pas l'agent comme un préposé, car en ce cas l'article 32 D 10 *in fine* du Code Travail, reprendrait son empire. Pour les autres, nous sommes obligés d'admettre qu'en la circonstance les parties pourraient faire les stipulations qui leur plairaient. Toutefois, si la Compagnie obligeait l'agent à acheter ses actions ou ses obligations, soit pour se constituer un cautionnement, soit parce qu'elle

ne conférerait la gestion d'un portefeuille qu'à un actionnaire ou un obligataire, en cas de cessation de fonctions, soit à cause d'un fait extérieur à la Compagnie, soit, à plus forte raison, à cause de son fait, la jurisprudence décide que la Société devrait rembourser à l'agent les titres qu'elle l'a obligé à acquérir (14) et qu'elle doit le remettre dans une situation aussi favorable que celle qu'il avait à son entrée en fonctions.

Le Cautionnement trouvant sa cause dans le découvert éventuel que l'agent pourrait laisser à l'expiration de ses fonctions, devra donc naturellement lui être remis lorsque ce risque aura disparu, c'est-à-dire après l'apurement des comptes de fin de gestion (15).



Les traités imposent aussi généralement à l'agent l'obligation de créer un réseau assez serré de sous-agence. Nous savons que l'on considère ordinairement qu'il serait nécessaire d'avoir un sous-agent par mille habitants de façon à être tenu au courant de tous les besoins et de tous les désirs de la clientèle.

Enfin pour simplifier les rapports contentieux, pour le cas où l'une des parties serait, ou croirait être dans la nécessité de faire appel aux tribunaux, la lettre d'investiture contient généralement une clause attributive de juridiction au tribunal de commerce du lieu du siège social de la Compagnie. C'est donc

(14) Civ. Seine 18 Mars 1895 J. Ass. 1895 p. 265 Grosset/La caisse d'Epargne des Retraites.

(15) Comp. C. Paris 10 Fév. 1926 J. Ass. 1926 p. 27 P./La Compagnie Fsc du Phénix.

là que devrait être portées toutes les difficultés relatives à l'exécution du contrat qui lie l'agent à la Compagnie (16). La validité de cette clause n'a d'ailleurs jamais été contestée par la jurisprudence qui leur donne leur entier effet.

* * *

Ayant ainsi étudié les divers articles du traité susceptibles de s'appliquer en cours de contrat, il nous reste maintenant à étudier les dispositions qui sont prévues lors de la fin de l'obligation de chaque partie.

Généralement, nous n'en trouverons que deux : interdiction, pour l'agent, de représenter une autre Compagnie lors de la cessation de ses fonctions et la remise de ses archives.

L'agent qui accepterait, immédiatement après avoir rompu son contrat avec une Compagnie, de représenter une autre Compagnie mettrait évidemment la première en état d'infériorité vis-à-vis du public, et ferait bénéficier ainsi la seconde des avantages que lui conférerait la connaissance approfondie du portefeuille de sa concurrente. Pour éviter un semblable résultat les traités prévoient généralement que l'agent, en cas de cessation de fonctions, pour quelque cause et de quelque manière que ce soit, ne pourra représenter une autre Compagnie avant l'expiration d'un certain délai. Limitée ainsi dans le temps cette clause est certainement valable puisqu'elle ne contrevient pas à l'article 1149 du code Civil. Le temps moyen fixé est généralement de six à dix-huit mois.

(16) C. Paris 20 Août 1874 J. Ass. 1874 p. 401 Com. Béthune 26 Déc. 1926 J. Ass. 1927 p. 33.

Généralement aussi, cette interdiction temporaire est limitée aux branches et à la circonscription exploitée par l'agent.

Cependant cette stipulation que l'on comprend fort bien lorsque la cessation de ses fonctions est causée par la démission de l'agent, c'est-à-dire par une manifestation de sa volonté, peut sembler plus discutable lorsqu'il y a révocation, c'est-à-dire cessation des effets du contrat par la volonté de la Compagnie. Combinée avec la clause qui permettrait à la Compagnie de le renvoyer à son gré, n'y aurait-il pas là une condition purement potestative, nulle par conséquent, par application de l'article 1174?

Appelée à trancher une question de ce genre, la jurisprudence (17) a décidé qu'il n'y avait pas là une condition purement potestative, et que la clause incriminée devait recevoir application. A la vérité, l'arrêt ne donne aucun motif de sa décision, mais il est facile d'y suppléer. Tout découlait du droit de la Compagnie de révoquer, quand bon lui semblait, son agent. Or, aucun tribunal ne lui a jamais contesté ce droit, l'interdiction de représenter une autre Compagnie n'étant qu'une conséquence de ce droit, ne pouvait en empêcher l'application, d'autant moins que, dans ce cas, la Compagnie avait le même intérêt à sauvegarder.

Sans doute, à première vue, cette décision peut-elle sembler très dure, car, enfin, l'agent révoqué pouvait se trouver quelques mois sans ressources, et sans avoir le moyen de s'en procurer. Mais alors la question doit se trancher par une distinction : ou la Compagnie était en faute d'avoir révoqué sans motif son agent, et celui-ci recevait des dommages et intérêts, ou la Com-

(17) C. Angers 17 Oct. 1893 J. Ass. 1894 p. 421 La Mutuelle du Mans/Margerie.

pagnie l'avait révoqué pour des motifs graves et il ne pouvait se plaindre d'un état de chose qu'il avait lui-même provoqué.

Cette clause étant valable, l'agent qui y contreviendrait se rendrait passible de dommages et intérêts vis-à-vis de la Compagnie, au cas où celle-ci pourrait, bien entendu, prouver un dommage (18).

L'agent devra, enfin, remettre ses archives dès la cessation de ses fonctions. Cette stipulation, à la vérité, ne semble pas inutile. Certains agents, en effet, ont prétendu conserver celles-ci jusqu'à paiement d'indemnités qu'ils réclamaient devant les tribunaux. La jurisprudence s'est toujours refusée à admettre de semblables prétentions (19) pour le motif que les archives ne sont pas données à l'agent en vue de lui constituer un gage pour des créances éventuelles, sinon hypothétiques; d'autant plus que ce gage serait irréalisable et n'aurait d'autre but que d'entraver, dans une région, l'essor commercial de la Société.

Pendant, si un agent refusait de remettre les archives, qu'il détient, de son plein gré, en contravention avec cette clause, la Compagnie pourrait exiger la restitution en justice et en raison de l'urgence le juge des référés serait compétent (20).



Telles sont les clauses que l'on trouve généralement dans un traité de nomination; dès acceptation de chacune des parties,

(18) Sur une espèce analogue Comp. C. Paris 10 Fév. 1926 J. Ass. 1926 p. 26 P./Cie Fse Du Phénix.

(19) C. Gand 13 Déc. 1862 J. Ass. 1862 p. 151 Ghesquières/La France. C. Toulouse 16 Nov. 1887 J. Ass. 1887 p. 26 Le Progrès National/Mazières. Civ. Marseille 5 Fév. 1884 J. Ass. 1885 p. 344 Cie X/X.

(20) Civ. Seine 15 Nov. 1928 Rec. Per. des Ass. 1929 p. 7 Union/Mallejol.

nous avons vu que le contrat était devenu parfait. Pour y apporter une modification quelconque il faudra donc un nouvel accord des volontés et aucune d'elle de son plein gré ne pourrait changer les termes de son obligation. La Compagnie ne pourrait donc pas modifier les termes généraux du traité par des circulaires (21), elle ne pourrait, par ce moyen, que transmettre des ordres particuliers à des agents qui présentent le caractère de bailleurs de services.

(21) Civ. Lyon 14 Mai 1885 J. Ass. 1885 p. 598 La Métropole/Fontaine.

TITRE II

Nature du Traité qui lie l'Agent à la Compagnie

CHAPITRE PREMIER

Nature du traité qui lie l'Agent à la Compagnie

Il n'est peut-être pas au monde une situation dont la nature ait été plus discutée que celle d'agent d'Assurances. La jurisprudence a donné, sur cette matière, plusieurs centaines de décisions et il faut reconnaître qu'elles sont aussi variées que contradictoires.

Les auteurs sur cette question sont aussi divisés.

A première vue, il peut paraître étrange qu'une profession exercée par plusieurs milliers d'individus, rien qu'en France, n'ait pas encore pu être précisée, au moins, quant à sa nature juridique.

C'est là une des manifestations de cet empirisme, de cet utilitarisme des Compagnies que nous avons eu déjà l'occasion de

signaler, et qui, nous l'avons vu, se traduit par des pouvoirs variables dans le temps et dans l'espace, variables aussi suivant les branches d'une même Compagnie, variables encore dans la même branche, suivant la plus ou moins grande confiance que l'on peut accorder à chaque agent.

Pour certaines juridictions, l'agent d'Assurances est tantôt mandataire salarié (1), tantôt un employé (2), pour d'autres, c'est un agent d'affaires (3).

Nous n'insisterons pas sur cette dernière opinion, émise par Conseil d'Etat, qui n'avait d'autre but, à l'époque, que de légitimer l'application de la patente de l'agent d'Assurances. Cette profession, jusqu'à la loi du 19 avril 1905 ne figurait pas alors parmi celles assujetties, la loi du 15 juillet 1880 ne l'ayant pas mentionnée spécialement. Cette haute juridiction, d'ailleurs, ne conférait cette qualité qu'à l'agent d'Assurances représentant plusieurs Compagnies.

Or, il faut reconnaître qu'entre ces deux professions il existe cependant de notables différences, l'agent d'Assurances n'est pas, aux termes d'une jurisprudence constante, un commerçant. L'agent d'Affaires, au contraire, est un commerçant aux termes de l'article 632 du Code de Commerce.

L'agent d'Assurances doit défendre les intérêts des Compagnies qui l'emploient, alors que l'agent d'affaires défend ceux de toute personne qui se présente à lui.

(1) Entre autres Riom 20 Juillet 1889 J. Ass. 1890 p. 1 Trib. Avallon 3 Mars 1893 J. Ass. 1893 p. 240.

(2) Cass. Civ. 27 Nov. 1929 D. H. 1930 p. 68.

(3) Cons. Etat 9 Déc. 1893 J. Ass. 1894 p. 56.

Enfin l'agent d' « Assurances » s'occupe uniquement d' « Assurances », il est spécialisé en cette matière, alors que l'agent d' « Affaires » traite toutes les affaires, aussi variées qu'elles soient, qui se présentent à lui.

Nous ne nierons, certes pas, qu'il arrivera qu'un agent d'affaires soit en même temps agent accrédité d'une Compagnie d'Assurances, comme il arrivera parfois qu'il soit en même temps correspondant d'une société de Crédit ou d'une agence de renseignements. Chacune des parties y aura intérêt et la Compagnie qui bénéficiera, *ipso facto*, de la clientèle de l'agence d'affaires, et l'agent, qui profitera de la clientèle de la Compagnie pour étendre le champ de ses propres opérations.

Mais, à vrai dire, ces deux fonctions ne se confondront pas entièrement. Notamment, la loi du 18 mars 1919, ayant institué le registre du commerce pour la France, l'obligera à faire une déclaration pour l'agence d'affaires, à son nom personnel, et une autre déclaration pour chaque Compagnie qu'il représentera.

En règle générale, cependant, cette qualité ne saurait lui être accordée (4).

Les juridictions civiles ou commerciales hésitent, elles, entre deux théories : tantôt, elles admettent que l'agent est un mandataire salarié, tantôt elles lui reconnaissent le caractère de commis.

Pour les agents de certaines branches, comme l'assurance contre l'incendie, qui sont possesseurs d'une procuration pour

(4) Il convient de noter que le conseil d'Etat admettait cette théorie pour assujettir l'agent à la patente, alors qu'au même moment la Cour de Cassation lui refusait la qualité d'agent d'affaires, lorsqu'il réclamait, ès qualités, son inscription sur les listes consulaires. Comp. Cass. 20 Janv. 1908 J. Ass. 1908 p. 97.

exécuter certains actes (5), il faut bien reconnaître que cette explication est assez séduisante. Cependant, si on considère d'un peu près les pouvoirs conférés, on s'aperçoit assez rapidement, qu'ils sont des plus limités, et que, pour toutes les affaires de quelque importance, l'agent d'assurances contre l'incendie se trouve exactement dans la même situation que les autres; il y aurait co-existence d'un mandat et d'autre chose (6).

Si on veut d'ailleurs se rapporter à la définition ordinaire d'un mandat : contrat, par lequel, une personne est chargée par une autre, et au nom de celle-ci, d'accomplir des actes juridiques (7), il faut bien reconnaître que l'agent qui n'a aucun pouvoir pour signer une police ou une quittance, aucun pouvoir pour régler un sinistre ou le payer, aucun pouvoir pour exercer une action en justice semble bien ne représenter personne.

Pouvons-nous admettre que le fait de remettre une simple quittance signée de la direction contre paiement d'une prime soit un acte de représentation? En ce cas la distinction du mandat et du louage de services et même de tous les autres contrats dans lesquels un acte est accompli pour autrui, qui est déjà très difficile en notre droit, deviendra complètement impossible.

Nous ne pouvons donc reconnaître à l'agent, en général, le caractère de mandataire même salarié. Cette théorie, comme la

(5) Comp. Seine 22 Av. 1899 J. Ass. 1900-1-12 Bareillon/Urbaine Incendie.

(6) Contrà Baudry-Lacantinerie et Wahl. Traité du Mandat. Le mandataire pour ces savants auteurs représente le mandant. Il n'y a plus mandat dès qu'il y a exécution d'un acte sortant du domaine de la représentation.

(7) Contrà Baudry-Lacantinerie et Wahl. Traité du Mandat : Pour ces auteurs le mandataire pourrait exécuter des actes purement matériels. Voir aussi en ce sens Colin et Capitan T. II (4^e Ed.) p. 707.

précédente, se retournerait contre lui puisque la jurisprudence se reconnaît le droit d'apprécier les honoraires promis au mandataire et de les réduire au besoin (8). La Compagnie pourrait donc toujours demander à la justice d'apprécier si la commission payée à son agent n'est pas hors de proportion avec la prestation fournie. Elle pourrait, de plus, exiger qu'il porte dans sa comptabilité toutes les gratifications qui lui seraient données par des tiers au cours de l'exécution de ses obligations en vertu de l'article 1993 du Code Civil.

L'agent d'assurances est-il, comme le prétendent certaines décisions, un commis (9) de sa Compagnie? Est-il lié par un contrat de louage de services? Certes, la diversité des lettres de nomination peut faire que, dans certains cas, il en soit réellement ainsi.

Nous l'admettrions, notamment, si l'agent exerçait ses fonctions pour le compte d'une seule Société, dans les locaux loués par elle; s'il était rémunéré par un traitement fixe, car, nous considérerions que ce mode de rémunération est, en quelque sorte, le prix forfaitaire de l'activité de l'individu; enfin, s'il devait à la Compagnie tout son temps et tout son travail.

Or, toute autre est la situation de l'agent, en général. C'est lui qui assume les frais d'installation de son agence (10) à ses risques et périls. Il paie le loyer, les frais d'éclairage et de chauffage et les

(8) Comp. Cass. Civ. 3 Déc. 1929. Gaz. Trib. 12 Janv. 1930 *Bonneau/Arnould et Soulier*.

(9) V. ordonnance du Conseil d'Etat du 4 Nov. 1835 le classant dans cette catégorie s'il ne représente qu'une Cie.

(10) C. Orléans 2 Mars 1898 J. Ass. 1899 p. 5 *La Mutuelle du Loir-et-Cher/Aulard*.

salaires de son personnel. Il organise, comme bon lui semble, sa circonscription, nomme, révoque et fixe les émoluments de ses sous-agents. Sans doute est-il guidé et conseillé par l'inspecteur de la Compagnie, mais il n'y a lieu qu'à conseils qui n'ont rien d'impératifs tant que l'agent reste dans les limites de la légalité, car, au cas où il les dépasserait, la Compagnie aurait la possibilité et même le devoir de le révoquer.

Il ne doit, à sa Compagnie, aucun compte de la manière dont il a exécuté sa mission, du processus employé pour aboutir à la souscription d'un contrat.

L'agent, de plus, ne fournit pas ses services ordinairement à une seule Compagnie, mais à plusieurs branches. Il convient ici de préciser que si les diverses branches portent toutes le même nom, il n'en est pas moins vrai qu'elles forment chacune des Sociétés complètement distinctes, ayant un conseil d'administration, un siège et un capital social différents. Si le nom est le même, il est toujours suivi de l'indication de la branche exploitée, exemple : Urbaine-Vie, Urbaine-Incendie, etc. Dire que l'agent est un commis serait dire qu'au même instant il devrait tout son temps et tout son travail à plusieurs employeurs, ce qui, évidemment, serait contradictoire.

Le louage des services de plus est dû personnellement par l'employé. Or, en notre cas, nous savons que, non seulement, l'agent peut, mais encore qu'il doit avoir des sous-agents à qui il peut déléguer partie de ses obligations.

Les parties, d'ailleurs, n'entendent pas se lier par un contrat de ce genre. L'agent entend garder son entière liberté d'action. La

Compagnie, de son côté, ne tient nullement avoir un préposé sur lequel elle ne peut exercer aucune surveillance effective et qui engagerait sa responsabilité par des fautes qu'elle ignorerait et qu'elle serait dans l'impossibilité d'éviter. Sans doute pourrait-on arguer que la Compagnie, dans ses lettres de nomination introduit souvent une clause aux termes de laquelle l'agent ne pourrait accepter de représenter une autre Société sans son autorisation. Est-ce à dire qu'elle veut par là se réserver toute son activité? Nous ne le croyons pas. D'abord, cette clause ne précise nullement que l'agent ne pourra faire autre chose, mais, bien au contraire, qu'il le pourra avec autorisation. Du moment que l'agent pourra être utilisé par un autre employeur, le premier n'absorbera donc pas toute son activité. De plus, il arrive souvent que l'agent exerce déjà une autre profession au moment où il accepte de travailler pour la Compagnie. Enfin, très souvent, la Compagnie explique elle-même le motif de la nécessité de cette autorisation. C'est qu'elle craint que son agent en acceptant de travailler pour une autre société n'examine pas suffisamment la solvabilité et la régularité des opérations commerciales de cette dernière et, qu'en cas de mauvaise gestion, la première Compagnie ne risque de voir rejaillir sur elle-même quelque discrédit.

Cette théorie ne saurait nullement puiser un nouvel argument dans la loi du 16 décembre 1927, qui enjoint au juge de calculer les dommages et intérêts qui pourraient être dus à chaque partie, conformément à l'article 1780 du Code Civil, c'est-à-dire suivant les formes requises pour le louage de services. Si le législateur a entendu faire une assimilation, c'est que précisément le contrat qui nous intéresse n'est pas un louage de services.

Le point de vue fiscal, de plus, nous apportera un puissant appui : l'agent, en effet, est cotisé non point à la cédule des traitements et salaires, mais à celles des professions *non commerciales*.

Dans quelle grande catégorie de droit pourrions-nous donc classer le contrat qui lie l'agent à sa Compagnie? Devons-nous considérer, comme certains le pensent, que nous sommes en face d'un contrat *sui generis* qui serait réglé par l'équité, les dispositions du contrat, et les articles du code relatifs aux obligations en général?

Devons-nous, au contraire, admettre que nous sommes en face d'un contrat mixte dont on expliquera les effets tantôt par les dispositions relatives au mandat, tantôt par celles relatives au louage des services?

Nous ne le croyons pas.

Certes, il faut reconnaître que la difficulté est d'importance et que la doctrine ne nous apportera pas grand aide pour la trancher. C'est qu'à la vérité les grandes classifications du code ne sont pas si hermétiques qu'elles peuvent paraître à première vue, et qu'elles chevauchent les unes sur les autres.

Si nous voulons examiner à nouveau le rôle de l'agent, nous verrons que c'est un travailleur libre qui peut louer son activité à une ou plusieurs Compagnies, à qui il ne doit compte que des deniers qu'il reçoit et qu'il verse, qu'il peut disposer, comme bon lui semble, de son temps, qu'il organise, à son goût, sa circonscription et son agence, qu'il nomme et révoque ses sous-agents, sans que la Compagnie ait, généralement, à s'en préoccuper, qu'il est rétribué, enfin, non pas au moyen d'un traitement fixe, mais par des remises proportionnelles sur les primes qu'il encaisse.

Devant ces caractéristiques nous croyons, plutôt, que nous sommes en présence d'un contrat d'entreprise.

Sans doute dira-t-on que la continuité des services rendus par l'agent à la Compagnie est incompatible avec le contrat d'entreprise. Nous connaissons cependant, une quantité d'artisans qui travaillent exclusivement pour le compte d'une maison, et à qui on ne saurait raisonnablement contester la qualité d'entrepreneurs, bien qu'à la vérité ils se trouvent peut-être plus étroitement assujettis que l'agent à leur employeur.

Nous considérons donc que la Compagnie confie son agence à un entrepreneur qui la gère pour son compte, qui recherche et transmet tous les renseignements utiles et nécessaires, et qui conserve tous les frais à sa charge moyennant une rétribution variable, proportionnelle aux primes encaissées.

De ce point de vue résulteront des conséquences importantes.

La commission de l'agent sera due dès que le travail aura été exécuté.

La réception de la police par la Compagnie éteindra immédiatement tout recours possible contre l'agent en cas de résiliation par la suite. Il est vrai que pour parer à cette éventualité, la Compagnie aura inséré dans son traité de nomination une clause aux termes de laquelle l'agent devra faire à la Compagnie une ris-tourne proportionnelle à la durée pendant laquelle le contrat d'Assurance n'aura pas produit effet.

A défaut de cette clause, l'agent ne serait nullement tenu de ce remboursement, sauf, bien entendu, dans le cas où il aurait commis, lors de la souscription ou par la suite, une faute professionnelle, auquel cas il ne serait pas tenu du remboursement de la

somme indûment perçue, mais à des dommages et intérêts conformément aux articles réglant la responsabilité.

Pour le paiement de ses commissions, il bénéficiera d'une prescription de trente ans au lieu d'une prescription de six mois comme les employés. Il n'aura, en revanche, aucun privilège pour son paiement.

Enfin, la loi du 9 avril 1898 ne lui sera pas applicable.

Le contrat, dans ces conditions, se terminerait par le décès de l'une des parties (1895 civ.), étant fait *intuitu personnae*, ou par la révocation du maître (art. 1794).

Dans ce dernier cas, le maître doit dédommager l'entrepreneur « de toutes ses dépenses, de tous ses travaux, et de tout ce qu'il aurait pu gagner dans l'entreprise ».

La loi de 1927 n'a donc innové que sur un point : l'interdiction de renoncer à ce bénéfice.

Quoi qu'il en soit la jurisprudence n'est point fixée en ce sens et notre but est d'étudier ses décisions.

CHAPITRE II

L'Agent d'Assurances est-il un commerçant?

Cette question fut, jadis, très vivement discutée et on se souvient que toute la jurisprudence du Conseil d'Etat antérieure à 1908 tendait à faire de l'agent d'assurances un agent d'Affaires pour l'astreindre au paiement de la patente.

Certains arrêts des tribunaux civils admettaient la même solution, sauf lorsqu'il s'agissait de donner à l'agent le droit de figurer comme électeur ou comme éligible aux tribunaux de commerce. Deux arrêts, à la vérité assez anciens (1) avaient même donné la raison de cette opinion : « L'agent est un commerçant, parce qu'il spéculé sur les primes et que la spéculation est un acte commercial ». Nous n'insisterons pas sur cet argument, car il nous semble, en effet, quelque peu exagéré de dire que l'agent fait une spéculation sur les primes, à moins de voir dans tout acte de l'activité

(1) C. Imp. Paris 9 Juil. 1864 J. Ass. 1864 p. 360 Cély Régis/La Paternelle. C. imp. Paris 16 Nov. 1869 J. Ass. 1869 p. 709 Doussonne/La Prudence.

humaine un acte spéculatif. Ce qui, à notre sens, caractérise la spéculation commerciale, c'est que son résultat est susceptible de variation en plus ou en moins et si tel est le cas de la Compagnie d'Assurances, tout autre nous semble celui de l'agent qui a droit à une rémunération proportionnelle, il est vrai, mais déterminée de la prime.

L'un de ces arrêts, d'ailleurs, allait plus loin puisqu'il déclarait que l'agent d'une Société Mutuelle, société civile par nature, était commerçant.

Certains auteurs (2) ont pu déclarer que l'agent était un commerçant parce qu'il assumait certains risques : frais de son agence, etc., et qu'il y avait spéculation de sa part entre le montant des primes qu'il recevait et les frais qu'il exposait. Nous n'insisterons pas sur ce point que nous venons de développer. Pourrait-on le considérer comme un commerçant du fait que nous croyons que c'est un entrepreneur d'agence? Nous ne le croyons pas et pour deux raisons : la première est que l'agent ne travaille pas pour son compte, et que les affaires, qu'il fait, appartiennent à la Compagnie. La deuxième est que l'agence d'assurances n'est pas une véritable « agence ».

Au point de vue jurisprudentiel, l'agence est un organisme qui jouit d'une certaine autonomie, ayant notamment pouvoir de traiter et d'obliger la Société envers les tiers. Or, tel n'est pas le cas de l'agence d'assurance, où cette possibilité n'existe guère que pour l'assurance incendie et les assurances maritimes, encore que restreinte aux risques les moins graves. C'est ainsi, notamment,

(2) Samaruc Situation juridique de l'agent d'Assurances,

qu'il a été décidé que l'agence d'une Société de Capitalisation (3), que celle d'une Compagnie d'assurances sur la Vie (4) n'étaient pas de véritables agences.

Aujourd'hui d'ailleurs, la question est définitivement tranchée et la jurisprudence est unanime à déclarer que l'agent d'assurances n'est pas un commerçant (5).

Le fisc lui-même l'impose à la cédule des professions non commerciales depuis la circulaire ministérielle du 29 août 1920. Il sera donc, de ce fait, dispensé de la taxe sur le chiffre d'affaires. Il n'aura pas à tenir les livres de commerce, il ne pourra pas être mis en faillite, il ne pourra pas, non plus, être poursuivi pour banqueroute, ni exercer les fonctions consulaires.

Il faudrait cependant faire exception pour le cas où l'agent exercerait en même temps une profession commerciale par exemple la profession d'agent d'affaires. Ce sera, d'ailleurs, là un cas fréquent, les agents se chargeant bien souvent d'exercer des recours pour le compte de leurs clients.

Il en sera de même, aussi, lorsque l'agent se livrera habituellement à des opérations de courtage d'assurances. Ce qui arrivera, notamment, lorsqu'il aura un portefeuille composé de très grosses affaires industrielles, dont chacune d'elles dépassera le maximum assurable par sa Compagnie.

Il en serait de même, enfin, si l'agence était exploitée par une

(3) C. Besançon 25 Fév. 1928 Rec. per. des Ass. 1928 p. 468 La Séquanaise Capitalisation/L'Etat.

(4) Com. Rouen 2 Déc. 1892 J. Ass. 1893 p. 169 Epoux Colbeck/Le Phénix. C. Orléans 2 Fév. 1889 J. Ass. 1889 p. 161 Le Secours/Bonnin.

(5) Civ. Dijon 8 Déc. 1920 J. Ass. 22 p. 342 Isnard/Chouardot. Cass. civ. 20 Janv. 1908 J. Ass. 08 p. 97 Giraud/ (précité). C. Bruxelles 6 Avr. 1905 J. Ass. 07 p. 109 Devillé/Les Patrons réunis.

société, les agents deviendraient alors, *ipso facto*, des commerçants.

Dans tous ces cas, ils seront astreints aux obligations des commerçants. Ils devront payer l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, la taxe sur le chiffre d'affaires, ils devront tenir des livres de commerce. Ils pourront être mis en faillite, encourir les peines de la banqueroute. Ils pourront siéger au tribunal de commerce.

La profession d'agent d'assurances n'étant pas commerciale il en résultera qu'elle pourra être exercée même par des personnes qui ne pourraient légalement faire le commerce. Il n'y aura aucune incompatibilité.

Les fonctionnaires publics et les officiers ministériels pourront donc être agents d'assurances.

De fait, on voit fréquemment des greffiers de paix se livrer à ces fonctions. Les huissiers, dans les petites villes, sont également très souvent agents d'assurances. Pour ces derniers, néanmoins, la Chancellerie (6) entend surveiller d'assez près cette faculté, elle la subordonne à une autorisation préliminaire qui n'est donnée que s'il est notoire, que l'office ne fournit pas à son titulaire les ressources suffisantes pour assurer son existence. L'autorisation, ainsi donnée, peut être retirée quand le cumul donne lieu à des plaintes reconnues fondées.

En revanche, les notaires ne sauraient être agents d'assurances, une circulaire ministérielle du 9 juillet 1847 l'ayant inter-

(6) Question min. du 23 Fév. 1929 N° 3151.

dit. Le ministère de la Justice semble pourtant décidé à les traiter avec la même bienveillance que les huissiers (7). Mais un garde champêtre pourrait fort bien représenter une Compagnie, à la condition néanmoins, de ne point négliger ses fonctions de police (8).

Un clerc de notaire qui n'est pas officier ministériel, peut évidemment être agent (9).

Beaucoup d'autres fonctionnaires pourront aussi exercer ces fonctions mais à la condition d'être, au préalable, autorisés par leurs supérieurs hiérarchiques. Tels sont les conducteurs des Ponts et Chaussées, les agents-voyers, les vérificateurs des poids et mesures qui devront être autorisés par le préfet et les ingénieurs des Ponts et Chaussées.

Enfin un avocat, à qui tout emploi à gages est interdit ne pourrait être agent d'assurances.

(7) Quest. min. N° 7657 au J. O. du 12 Mars 1930. V. aussi la question N° 7658 au même N° de ce journal l'interdisant aussi à l'épouse d'un notaire sans faire aucune distinction sur le régime matrimonial adopté.

(8) Question min. du 28 Juin 1927 J. O. 4 Août 1927.

(9) Quest. min. N° 7659 J. O. du 12 Mars 1930.

TITRE III

Fin du Contrat

CHAPITRE PREMIER

Fin du Contrat

Le contrat qui lie l'agent à la Compagnie peut se terminer de diverses manières.

Les causes normales d'extinction seront celles qui sont prévues au code civil : l'arrivée du terme pour les contrats à durée déterminée, le décès de l'une des parties, la révocation ou la démission pour les contrats passés sans détermination de durée (1). Ce sont les modes prévus par les articles 2003 et suivants, pour ceux qui considèrent l'agent comme un mandataire, par l'article 1780 pour ceux qui le considèrent comme un employé, et par les articles 1794 et 1795 pour ceux qui, comme nous, voient en lui un entrepreneur.

Nous n'aurions rien de particulier à dire sur le mode d'extinction des contrats passés pour une durée déterminée par suite de l'arrivée du terme (il s'agit là d'une application pure et simple de la théorie générale des obligations) si nous ne devions signaler ici

(1) Nous pourrions ajouter la résolution judiciaire conforme à l'art. 1184 C. Civ. Mais ce mode d'extinction est très rarement employé.

que certaines Compagnies, redoutant les effets de la loi du 16 décembre 1927, ont pris l'habitude de stipuler que le contrat passé avec l'agent est fait pour un laps de temps assez court, généralement un an, renouvelable pour la même durée par tacite reconduction à défaut de dénonciation, de part ou d'autre, dans un certain délai. De la sorte, l'agent n'aurait même plus la possibilité de prouver la faute de la Compagnie, pour obtenir des dommages et intérêts, et la loi du 16 décembre 1927, loin d'avoir amélioré la situation, l'aurait empirée.

Il faut reconnaître que, dans certains cas, l'agent, sans donner de graves motifs de mécontentement, ne donne pas, non plus, pleine satisfaction; sa production reste au-dessous de ce qu'elle devrait être, ses fonctions sont accomplies sans zèle, bref, les affaires de la Compagnie végètent, au lieu de prospérer. Une révocation, risquant de mettre des dommages-intérêts à la charge de l'employeur est de nature à obliger celui-ci à garder un agent qui ne lui rend pas les services qu'il devrait en attendre et le met ainsi en état d'infériorité pour la concurrence. Dans ce cas, on ne pourrait le blâmer d'avoir, prudemment, introduit cette clause.

Quoi qu'il en soit, le contrat, à durée déterminée, demeure l'exception, et nous devons étudier plus particulièrement la fin du contrat fait sans limitation de durée.

Si les parties s'entendent pour mettre un terme à leur engagement, il n'y aura aucune difficulté, ce que l'accord des volontés a pu faire, un accord en sens contraire pourra le défaire (art. 1134 C. civ.). Cette hypothèse se présentera fréquemment en cas de démission de l'agent, acceptée par la Compagnie; celle-ci, en général, ne réclamera jamais de dommages et intérêts à l'agent

démissionnaire (2), même si la cessation de ses fonctions survient à contre-temps et lui est préjudiciable. Nous n'insisterons ici que sur un point particulier qui peut, parfois, donner lieu à difficulté; c'est le cas où l'agence a été confiée à la gestion de plusieurs agents solidaires. Le contrat, ainsi conclu, est incontestablement fait *intuitu personnae*; en nommant ses agents, la Compagnie a eu en vue leur compétence, leur solvabilité, leur honorabilité, leurs relations. L'agence, par ailleurs, forme un ensemble indivisible donné pour le tout à chacun d'eux (3) une stipulation de solidarité, bien qu'ordinairement, explicitement prévue au contrat, ne serait donc pas nécessaire. Dans ces conditions, la démission d'un agent solidaire et indivisible voudra donc à l'égard de tous et entraînera pour eux, aussi, *ipso facto*, la fin du contrat (4).

Le traité fait, sans limitation de durée se terminera donc conformément soit aux articles 1780 ou 2003 du Code civil, soit plus exactement, comme nous le prétendons, à l'art. 1795 du Code civil : par la manifestation de la volonté d'une des parties d'y mettre fin, soit par le décès de l'une d'elles.

En cas de décès de l'agent (5) la jurisprudence, le considérant comme un mandataire, déclare le contrat rompu en vertu de l'art. 2003 du Code civil. La même solution devrait, évidemment, être donnée pour le cas où l'agent serait considéré comme un bailleur de services ou un entrepreneur (article 1795 du Code civil).

(2) V. cependant C. Paris 10 Fév. 1926 p. 27 P./Cie Française du Phénix en cas de dol de l'agent.

(3) C. Paris 14 Déc. 1889 J. Ass. 1890 p. 91 Cie Le Monde/Gauthier et Sigrist.

(4) C. Nancy 4 Juin 1929 J. Ass. 1929 p. 451 P./B.

(5) C. Aix 30 Nov. 1925 J. Ass. 1926 p. 24 France Incendie, France Vie et Riche et Maino/hoirs Aubert.

Dans le cas où l'agence serait gérée par deux agents solidaires (6) le décès de l'un entraînerait, naturellement, la résolution du contrat par rapport à l'autre.

Au décès de l'agent correspondra, naturellement pour la Compagnie, la cessation des opérations sociales, soit par suite de faillite, soit par suite d'absorption par une autre Compagnie.

Cependant, il faudrait distinguer les deux hypothèses. Si la Compagnie disparaît, par suite d'une faillite, nul doute qu'il n'y ait ici une équivalence avec le décès, la faillite est, en effet, la mort d'une personne morale. La jurisprudence, cependant, dans ce cas a refusé à des agents, des dommages et intérêts, pour cette seule raison, et aussi parce que c'était là le risque commercial dont ils étaient, par ailleurs, prévenus par les statuts (7) qui prévoyaient explicitement la dissolution.

Dans le cas où la société est absorbée par une autre, la question est plus délicate, car on pourrait se demander si la Compagnie absorbée ne pouvait pas obliger celle qui s'est substituée à ses engagements à continuer à les assumer vis-à-vis de ses agents. Si la question a été prévue dans les lettres de nomination, elle ne saurait faire aucun doute, les conventions font la loi des parties (8). Mais dans le cas contraire, si l'agent pouvait faire preuve d'un préjudice, nous croyons que les tribunaux pourraient être

(6) Com. Seine 9 Avr. 1913 J. Ass. 13 p. 561 Consorts Charvet et Behagel/Providence-Incendie. Civ. Valence 17 Juil. 1899 J. Ass. 1900.I p. 92 Barret fils/La Métropole.

(7) C. Paris 20 Nov. 1888 J. Ass. 1889 p. 193 Favier et Pennet/L'Europe et Cass. Réc. 26 Oct. 1891 J. Ass. 1892 p. 1.

(8) C. Paris 6 Mai 1929 Rec. Per. 1929 p. 167 Gérard et Bellanger/Le Zénith.

amenés à apprécier si la Compagnie n'a commis aucune faute (9). Si l'agent pouvait être considéré comme un bailleur de services, la question ne saurait se poser, la loi du 19 juillet 1928 modifiant l'article 23 du livre premier du C. Travail ayant prévu explicitement le cas. Pour cet agent, le contrat continuerait de son plein droit avec le successeur.

Si la Compagnie cessait volontairement ses opérations, la question deviendrait encore plus délicate. L'hypothèse, d'ailleurs, n'est pas invraisemblable; elle se produit à chaque instant pour les agences organisées à l'étranger et qui sont rétrocédées à une Compagnie autochtone. En ce cas, évidemment, l'agent qui peut prouver un préjudice, obtiendra des dommages et intérêts si le cas n'a pas été prévu à son traité de nomination et s'il peut prouver une faute de la Compagnie (10).

Le contrat, en outre, pourra cesser en vertu de l'article 1780 du Code civil, par la volonté clairement manifestée par l'une des parties de mettre fin à un engagement convenu sans limitation de durée. Pour l'agent elle prendra le nom de démission, et de révocation pour la Compagnie.

Nous avons eu l'occasion de parler déjà de la démission de l'agent à propos de la fin du contrat par le consentement mutuel. Nous n'aurons donc à insister que sur la révocation. Elle consistera dans une signification de la Compagnie à son agent de sa

(9) C. Paris 6 Déc. 1882 J. Ass. 1883 p. 117 de la Touiche et Mullendorff/La Patrie.

(10) Civ. Seine 23 Déc. 1901 J. Ass. 1901 p. 409 La St-Pétersbourgeoise/Petit. C. Bruxelles 16 Fév. 1888 J. Ass. 1888 p. 228 Le Soleil/Bayet et Mottard. C. Paris 2 Fév. 1888 J. Ass. 1888 p. 204 Caisse Paternelle/Barthélémy.

volonté de se passer à l'avenir de ses services.

L'exercice de ce droit a toujours soulevé de grosses difficultés. C'est que, d'une part, en effet, la Compagnie se trouve en face de la nécessité, en premier lieu, d'exiger une discipline assez stricte dans son personnel pour l'obliger à observer certaines règles et, en second lieu, de se plier à chaque instant aux besoins économiques du moment : d'étendre son réseau d'agences, si les affaires d'assurances sont prospères ou, au contraire, de les restreindre si elles périclitent, de manière à toujours maintenir une certaine proportion entre le portefeuille existant et ses frais généraux de gestion.

D'autre part, pour l'agent, il est absolument nécessaire d'avoir une certaine sécurité du lendemain, d'être sûr de pouvoir continuer l'effort fourni pour amener certaines personnes à contracter, et d'en recueillir exclusivement le bénéfice, sans craindre d'en être dépouillé par une Compagnie qui userait arbitrairement des droits que pourrait lui confier le contrat.

Certes, il faut reconnaître que ces deux points de vue sont bien difficilement conciliables et que les intérêts en présence sont aussi légitimes l'un que l'autre. La jurisprudence et la loi, tour à tour, ont fait de leur mieux pour les satisfaire, mais il faut reconnaître qu'elles n'ont, jusqu'ici, contenté personne.

Pour éviter toutes difficultés lors de la fin du contrat, les compagnies, jusqu'à la loi du 16 décembre 1927, avaient pris l'habitude d'insérer dans la lettre de nomination une clause aux termes de laquelle l'agent pouvait être révoqué à tout moment, sans indemnité et sans préavis. C'était la clause fameuse, connue

dans le monde des assurances sous le nom de « Droit de révocation *ad nutum* ».

Elle pouvait être libellée de façons assez diverses, tantôt la Compagnie stipulait que l'agent pouvait être révoqué à tout moment et pour quelque cause que ce soit, tantôt, au contraire, les cas de révocation étaient strictement limités à des fautes particulièrement graves, susceptibles de porter atteinte, soit aux intérêts, soit au crédit de l'entreprise : malversations, négligence, insuffisance de production.

Appelée à se prononcer sur la valeur des stipulations, la jurisprudence en avait toujours reconnu la validité. Elle semblait être définitivement fixée en ce sens, lorsqu'en 1890 fut votée la fameuse loi du 27 décembre, modifiant l'article 1780 du Code civil. Les agents, en ce moment, désireux d'écarter une clause dont l'application risquait de les léser gravement, tentèrent de faire admettre par les tribunaux qu'ils étaient des commis. C'est à partir de cette époque, que la jurisprudence décida que le contrat qui liait l'agent à sa Compagnie était de nature mixte, et participait à la fois du louage de services et du mandat.

Mais alors, en ce cas, quelle était la règle qui devait l'emporter? L'article 2004 du Code civil qui autorise la révocation du mandataire à tout moment? ou l'article 1780 qui interdit aux parties d'abandonner leur droit éventuel à des dommages et intérêts en cas de révocation arbitraire?

La question était délicate, et la jurisprudence, sans trop s'inquiéter des différences essentielles qui caractérisent les agents de chaque branche, et que nous avons soigneusement notées dans le chapitre préliminaire, déclara que c'était le mandat qui l'empor-

fait (11) et que ses règles devaient s'appliquer (12). L'introduction de la clause incriminée n'était, dès lors, même pas nécessaire, la stricte application de l'article 2004 donnant le résultat cherché par les parties (13).

Les Compagnies, cependant, par prudence, continuaient à insérer cette clause, et sa légitimité n'était même pas suspectée par les tribunaux, qui considéraient qu'elle était claire et précise, qu'elle n'avait rien d'immoral ni d'illicite, qu'elle était conforme à l'article 2004 civ. Elle devait donc, par conséquent, recevoir application (14) encore qu'elle ait été discutée lors de la signature (15), les conventions légalement formées font la loi des parties et doivent être exécutées.

On aurait, cependant, tort de croire que la jurisprudence ainsi fixée, consacra ce que d'aucuns appelèrent des « droits Léonins ». Lorsqu'une semblable clause était soumise à son appréciation, elle la déclarait parfaitement valable, mais examinait néanmoins les motifs de la révocation, sous prétexte que personne ne peut s'exo-

(11) Il faut d'ailleurs remarquer qu'en semblable circonstance, les tribunaux avaient à juger la même hypothèse pour un agent qui était à la fois représentant des diverses branches de la Compagnie.

(12) Com. Seine 7 Oct. 1897 J. Ass. 1898 p. 88 Rouget/Le Secours Com. Seine 22 Avr. 1899 J. Ass. 1900 p. 12 Barillon/L'Urbaine Incendie. Com Seine 31 Août 1904 J. Ass. 1905 p. 583 Conchoud/L'Abeille. C. Paris 13 Juil 1910 J. Ass. 1911 p. 49 Neut/La Paternelle.

(13) C. Grenoble 15 Mai 1872 J. Ass. 1872 p. 278 Union-/Fouilleux. C. Orléans 19 Déc. 1927 J. Ass. 1928 p. 551 Phénix Vie/de Resbecq. C. Paris 2 Juin 1928 Rec. Per. des Ass. 1928 p. 265 Gaz. Trib. 1929-2-52 Steyert-/Comp. X.

(14) C. Agen 19 Déc. 1878 J. Ass. 1879 p. 121 L'Abeille/X C. Besançon 14 Mars 1888 J. Ass. 1888 p. 178 La France/Porteret. Cass. Civ. 10 Nov. 1891 J. Ass. 1892 p. 2 La France/Vincent. Cass. Civ. 18 Juillet 1892 J. Ass. 1892 p. 297 La Mannheim/Lecomte.

(15) Civ. Bordeaux 2 Mars 1891 J. Ass. 1892 p. 7 La France Industrielle/Gachet.

nérer par avance de sa faute délictuelle ou de son dol. Par ce subterfuge, elle arrivait à anéantir pratiquement les effets préjudiciables d'une stipulation qu'elle considérait comme un peu trop défensive des intérêts de la Compagnie (16).

Il suffisait, dès lors à l'agent, de prouver que, conformément à l'article 1382, la Compagnie avait commis une faute (17), et que cette faute lui était dédommageable (18), pour qu'*ipso facto*, un droit à indemnité lui fût ouvert.

Il restait alors à délimiter dans quels cas il y avait faute de la Compagnie. S'il y avait force majeure, l'agent ne pouvait, évidemment, émettre aucune prétention : en cas de maladie, par exemple (19). A plus forte raison lorsqu'il s'était mis lui-même dans son tort; s'il n'avait pas tenu la comptabilité conformément aux usages, s'il avait mis de la mauvaise volonté à rendre ses comptes (20), ou à verser son solde, s'il avait enfreint les règles du monopole (21), si sa correspondance avec le siège social manquait par trop de déférence (22), si sa production était insuffi-

(16) C. Nancy 29 Juin 1884 J. Ass. 1889 p. 493 C. Besançon 13 Juillet 1892 J. Ass. 1892 p. 359 La France/Vincent.

(17) C. Besançon 14 Mars 1888 J. Ass. 1888 p. 179 La France/Porteret. Civ. Seine 17 Nov. 1860 J. Ass. 1862 p. 481 Cies Générales/Béziers. C. Paris 1 Fév. 1921 J. Ass. 1921 p. 534 Quittetay/Haincourt.

(18) Civ. Seine 23 Déc. 1901 J. Ass. 1902-1-409 La St-Pétersbourg/Petit. C. Paris 6 Mai 1929 Rec. per. des ass. Gérard et Bellanger/Le Zénith (précité).

(19) C. Paris 1^{er} Fév. 1921 (précité).

(20) C. Agen 12 Août 1881 J. Ass. 1882 p. 9 Le Phénix/Cary fils. C. Paris 30 Avril 1892 J. Ass. 1892 p. 217 La Centrale/Delahaye. C. Agen 19 Déc. 1878 J. Ass. 1879 p. 121 (précité).

(21) C. Paris 10 Fév. 1926 J. Ass. 1926 p. 27 P./Cie Fée Du Phénix.

(22) C. Rouen 17 Mai 1871 J. Ass. 1872 p. 190 Desrousseau/Tissier. L'agent engageait les sociétaires à voter contre une motion de la direction. Le ton incisif de la correspondance était généralement considéré comme insuffisant pour motiver seul une révocation.

sante (23), s'il refusait d'exécuter les termes de sa lettre de nomination, par exemple, de verser son cautionnement (24).

Il n'y avait pas, non plus, faute de la Compagnie si elle révoquait son agent, non par malice, mais en raison d'un intérêt commercial (25), sérieux.

Il y avait, au contraire, faute de la Compagnie si elle agissait sans intérêt, malicieusement : si elle révoquait par exemple, un agent sous le seul motif qu'appelé sous les drapeaux aux premiers jours de la guerre, il ne pouvait remplir ses fonctions (26), lorsqu'elle était engagée à ne les révoquer que pour des motifs déterminés, et que pour des motifs futiles, elle déclarait se passer de ses services, afin de s'emparer d'un portefeuille important, que l'agent avait créé de toutes pièces (27), lorsqu'elle le révoquait pour des motifs qui n'existaient pas réellement (28), lorsqu'elle avait, elle-même, entravé l'exercice des fonctions de son agent (29), si avant de révoquer son agent, elle organisait déjà d'autres agences dans sa circonscription, et qu'elle avisait ses assurés qu'elle avait cédé son portefeuille sans en avertir son

(23) Civ. Seine 17 Nov. 1860 J. Ass. 1862 p. 481 Cie d'ass. Générale/Béziers (précité). Civ. Bruxelles 11 Juin 1879 J. Ass. 1879 p. 209 Le Soleil/D Civ. Dép. Vienne 30 Avril 1929 Argus 1929 p. 1025 La Mutuelle de Poitiers/B.

(24) Civ. Seine 18 Juin 1903 J. Ass. 1904 p. 57 Conte/Sté d'Assurances Mutuelles mobilières et immobilières Civ. Seine 10 Déc. 1892 J. Ass. 1893 p. 242 Grégoire/Le Phénix-Vie.

(25) C. Grenoble 15 Mai 1872 J. Ass. 1872 p. 278 (précité) Union/Fouilleux.

(26) Civ. Seine 16 Avril 1918 V. César Ancey L'agent d'Assurances p. 44 La Compagnie dans cette affaire avait agréé un remplaçant. Cass. Req. 20 Juin 1923 J. Ass. 1923 p. 499.

(27) Com. Seine 26 Déc. 1927 Rec. Per. des Ass. 1928 p. 219 Fride-rich/Foncière-Incendie accordant 450.000 frs de dommages et intérêts à l'agent.

(28) Civ. Lyon 12 Juil. 1904 J. Ass. 1905 p. 230 Lenormand/Sté La Mutuelle de France et des Colonies. C. Paris 1^{er} Mars 1900 J. Ass. 1900 p. 239 Aloys du Pavillon/La Mutual Life.

(29) Civ. Seine 16 Mai 1896 J. Ass. 1897 p. 90 Sire/La Mutual Life.

agent (30). Si pour faire plaisir à un agent, elle révoquait par pur caprice, son collègue qui travaillait avec lui (31). Si elle révoquait son agent pour une faute qui ne lui causait aucun préjudice (32) ou pour s'emparer de son portefeuille et l'empêcher de présenter un successeur (33).

L'agent devait, de plus, prouver que la révocation lui avait été dommageable (34).

La Compagnie, en aucun cas, n'avait à donner de délai-congé (35), cette formalité étant exclusivement exigée pour le louage de services.

L'agent révoqué n'avait droit, aux termes de sa lettre d'investiture, à aucune indemnité pour augmentation de portefeuille (36), ou perte de situation. Cependant, lorsque cette stipulation semblait, au tribunal, avoir été interprétée dolosivement par la Compagnie, il n'hésitait pas à appliquer ici les principes de la responsabilité délictuelle pour faire entrer en ligne de compte le bénéfice réel et escompté que l'agent pouvait légitimement, attendre de son travail (37).

(30) Civ. Bordeaux 2 Mars 1891 J. Ass. 1892 p. 7 La France Industrielle/Gachet.

(31) Civ. Lyon 8 Mars 1889 J. Ass. 1889 p. 460 Abry/La Croix et Mutuelle Seine et Seine-et-Oise.

(32) C. Paris 5 Juillet 1888 J. Ass. 1888 p. 549 Hortsmann/La Royale Belge.

(33) Com. Seine 29 Déc. 1880 J. Ass. 1881 p. 464 Chaudu/La Nation.

(34) Civ. Bordeaux 2 Mars 1891 J. Ass. 1892 p. 7 La France Industrielle/Gachet. C. Grenoble 15 Mai 1872 J. Ass. 1872 p. 277 Union/Fouilleux (précité).

(35) C. Besançon 14 Mars 1888 J. Ass. 1888 p. 179 La France/Porteret (précité). Civ. Seine 8 Juillet 1902 J. Ass. 1902 p. 409 La St-Péterbourgeoise/Ve Petit (précité).

(36) C. Agen 19 Déc. 1878 J. Ass. 1879 p. 121 L'Abeille/X (précité). C. Agen 12 Août 1881 J. Ass. 1882 p. 9 Le Phénix/Garry fils.

(37) V. Com. Seine 26 Déc. 1927 Rec. Per. des Ass. 1928 p. 219 Fridérich/La Foncière (précité).

Comme on le voit par ce jeu de la responsabilité délictuelle, la jurisprudence était arrivée à mettre sur pied une théorie équitable et solide qui semblait devoir donner toute satisfaction aux agents.

C'est sur ces entrefaites que fut votée la loi du 16 décembre 1927.

La clause de révocation *ad nutum* et sans indemnité avait été réduite à néant par les tribunaux, qui n'en contestaient cependant pas la validité; elle semblait encore, néanmoins, trop rigoureuse à certains esprits et l'on crut devoir légiférer sur la question.

La loi, à la vérité, est fort courte, elle est contenue, toute entière, dans un article unique ainsi libellé : « Le contrat passé
« entre les Compagnies d'Assurances et leurs agents, sans détermination de durée, peut toujours cesser par la volonté d'une
« des parties contractantes. Néanmoins, la résiliation du contrat
« par la volonté d'un seul des contractants peut donner lieu à
« des dommages et intérêts qui seront fixés conformément à l'article 1780 du Code Civil (Art. 23 du Livre 1^{er} du Code du Travail).

« Les parties ne peuvent renoncer d'avance au droit éventuel de demander des dommages et intérêts en vertu des dispositions ci-dessus. »

Dans le monde des agents, le nouveau texte fut accueilli avec des transports d'enthousiasme; n'était-ce pas la fin des révocations arbitraires des Compagnies? N'avait-on pas, désormais la certitude de récolter demain le travail de longues années d'efforts? Le vieil esprit de garantisme qui sommeille au cœur de tout Français se trouvait satisfait.

Mais, dès sa promulgation, on se demandait déjà si la loi avait un effet rétroactif. Sans doute, lorsque le législateur entend faire entorse à l'article 2 du Code Civil, sait-il le préciser, les lois sur les loyers nous en ont donné d'abondants exemples. La discussion fut assez chaude. Les partisans de la rétroactivité se rappelant les conditions d'application de la loi de 1890, qui avait modifié l'article 1780 du Code Civil, auquel référence était donnée, s'appuyaient pour soutenir l'affirmative sur un arrêt de la Chambre Civile de la Cour de Cassation du 22 juillet 1902 (38). Cet arrêt, à la vérité, déniait tout effet rétroactif à cette loi, mais prétendait que « la prohibition qu'elle rappelle régit les « contrats de louage de services en cours, sans qu'il y ait lieu de « rechercher s'ils ont été conclus ou non postérieurement à ladite « loi » car elle n'avait fait « qu'appliquer à un cas spécial, le « principe général d'après lequel nul ne peut par une convention, « s'affranchir de la responsabilité de ses fautes futures ».

Or, le cas semblait bien le même. Cependant, la jurisprudence à la première affaire (39) qui lui fut soumise, se déclara pour la négative. Elle estimait qu'en pareille circonstance, la rétroactivité, qui n'était expressément prévue, ne pouvait résulter que d'un caractère interprétatif. Or, il faut bien reconnaître qu'on ne pouvait le trouver en l'espèce : les stipulations des lettres d'inves-

(38) Gaz. Trib. 1902-1-206 p. 206 *Le Bon Marché/Desobry*.

(39) C. Paris 2 Juin 1928 Rec. Per. Ass. 1928 p. 265 Gaz. Trib. 1929-2 p. 52 *Steyert/Leseleuc*. C. Paris 6 Mai 1929 Rec. Per. Ass. 1929 p. 167 *Gérard et Bellanger/Le Zénith*. Dans cette affaire les demandeurs n'ont même pas tenté d'utiliser la loi de 1927 pour leur défense.

titure étaient parfaitement claires et précises, elles se passaient de tout commentaire.

Admettre le contraire eut été porter atteinte à un droit déjà acquis par la Compagnie, de révoquer son agent quand bon lui semblerait; or, nous savons que, pour obtenir ce résultat, une mention particulièrement nette doit être faite par le législateur.

Enfin l'ordre public, invoqué par certains pour permettre d'appliquer aux contrats, déjà en cours, les prohibitions de la loi nouvelle, nous semble également insuffisant. Lorsqu'en 1804 le législateur interdit les pactes sur les successions futures, la jurisprudence, néanmoins, consacra la validité de ceux qui avaient été stipulés sous l'empire du droit ancien.

Nous estimons, d'ailleurs, que cette discussion était sans grand intérêt pratique. Lors de l'application de la loi de 1890, qui a modifié l'article 1780 du Code Civil, la Cour de Cassation a toujours décidé que le préposé révoqué, pour être dédommagé, devait faire la preuve, non seulement de la faute de l'employeur, mais encore du préjudice causé. Or, c'est précisément ce que demandaient les tribunaux, antérieurement à la loi de 1927 (40), pour accorder le même avantage aux agents d'assurances. Il n'y aura donc réellement amélioration de la situation de l'agent que si la jurisprudence lui facilite cette preuve et se montre plus large dans l'attribution des indemnités.

Nous devons noter, en revanche, que le fait d'avoir ordonné que les contestations relatives à l'attribution des dommages et intérêts seraient jugées comme affaires sommaires est, à notre

(40) Comp. Trib. Civ. Dép. Vienne 30 Avril 1929 confirmé par C. Poitiers 28 Janv. 1930 Argus 2 Fév. 1930 p. 157 B/Mutuelle de Poitiers.

avis, de nature à favoriser les légitimes revendications des agents et, surtout, à leur donner satisfaction dans les délais plus brefs. Il était vraiment regrettable de voir, comme dans l'affaire Vincent contre « La France », qu'entre le moment où l'affaire sortait de la Cour d'Appel et le moment où était rendu le dernier arrêt, quatre années s'étaient écoulées, non compris, par conséquent, le temps perdu en première instance.

Si la loi de 1927 devait ainsi, dès sa publication, donner lieu à des difficultés pour les contrats en cours, l'inadvertance du législateur devait, par la suite, en créer d'autres pour les contrats postérieurs à sa promulgation. Le § 2 de l'article unique s'exprime, en effet, ainsi « néanmoins... à des dommages et intérêts qui seront fixés conformément à l'article 1780 du Code Civil (art. 23, livre I^{er} du Code du Travail) ». En 1927, cette assimilation complète des deux articles était logique, car ils étaient libellés de la même façon, mais la loi du 19 juillet 1928 devait rompre, quelques mois plus tard, cette uniformité pour la raison qu'elle a modifié l'article 23 du Code du Travail sans faire aucun renvoi à l'article 1780 du Code Civil, qui, par suite a conservé la rédaction antérieure, c'est-à-dire celle du 27 décembre 1790. Par suite de l'assimilation des deux textes, par la loi du 16 décembre 1927, lequel devra désormais recevoir application? l'article 1780?, l'article 23 du Code du Travail?

La question est évidemment complexe. Si la loi de 1927 avait précisé la nature juridique du contrat qui lie l'agent à la Compagnie, rien n'eût été plus simple. Or, aussi bien les travaux de la

commission (41) que les travaux préparatoires ont bien précisé qu'ils n'entendaient rien innover sur ce point.

Nous pensons donc que la question devra se trancher par une distinction : l'agent sera-t-il mandataire ou entrepreneur ? C'est l'article 1780 qui devra s'appliquer, car le législateur ne pouvait faire allusion à un texte qui n'existait pas encore et que sa volonté d'assimiler complètement l'agent à un commis ne nous semble pas assez formelle.

L'agent, au contraire, pourrait-il être considéré comme un préposé ? Ce serait alors l'article 23 du livre I^{er} du Code du Travail, modifié par la loi du 19 juillet 1928, qui devrait s'appliquer.

Il bénéficierait donc, en ce cas, des avantages du délai-congé prévu par ce dernier texte. Toute fixation conventionnelle, d'une durée inférieure à celle prévue par les usages, serait nulle de plein droit. En cette matière, d'ailleurs, le délai-congé normal est d'un mois (42) si l'agent reçoit un traitement fixe. S'il est payé à la commission, il n'a droit à aucun préavis. Il bénéficierait, de même, des avantages prévus au cas de modifications dans la personne juridique de l'employeur et conserverait, contre le successeur de celui-ci, tous les droits que son contrat de travail pouvait lui donner. De même, enfin, il aurait pour garantir le paiement de ces indemnités, les privilèges de l'article 2101-4^o du Code Civil.

(41) Voir à ce sujet le fort intéressant ouvrage de M. César Ancey, le distingué directeur du journal technique « La Prime » et de M. René Lefebvre secrétaire général de la Fédération Nationale des agents d'Assurances, promoteur de la loi du 16 Déc. 1927 « Le Statut des Agents d'Assurances » rapportant le compte rendu des travaux de la commission, et des travaux préparatoires.

(42) Gaston Préau et Pierre Riffard. Les délais de préavis en matière de congédiements d'employés et d'ouvriers 3^e édition p. 179 V. Agents.

Quels seront les effets de la fin du Contrat?

L'agent ne saurait en aucun cas exiger le paiement des commissions sur les primes à échoir ou sur les primes échues non encaissées (43). Les traités de nomination sont ordinairement très clairs à cet égard. La commission, en effet, n'est acquise qu'au moment de la perception de la prime dont elle est la rémunération. Cette stipulation a, d'ailleurs, l'avantage pour la Compagnie d'obliger l'agent à faire ses encaissements au jour le jour, et d'éviter ainsi des découverts. Admettre, par ailleurs, la solution contraire serait retirer à la Compagnie le droit de révocation, car elle ne pourrait donner au successeur qu'une agence vide de son contenu et il est assez vraisemblable qu'elle aurait assez peu de candidats.

L'agent devra remettre son solde débiteur à première réquisition et il ne pourrait, à cet égard, le compenser avec les sommes qu'il aurait pu demander en justice à titre de dommages et intérêts. Pour qu'il puisse y avoir compensation il faut, en effet, que les créances soient certaines, liquides et exigibles, et, seule, celle de la Compagnie offre ces caractères (44).

L'agent devra restituer ses archives et se soumettre à la clause lui interdisant de travailler provisoirement pour une autre Compagnie.

(43) C. Agen 19 Déc. 1878 J. Ass. 1879 p. 121 (précité). Com. Seine 22 Avril 1899. J. Ass. 1900 p. 12 Barillon/L'Urbaine Incendie.

(44) Agen 19 Déc. 1878 (précité).

CHAPITRE II

De la cession de l'Agence

Lorsqu'un agent démissionne de son propre gré, sans y être contraint par d'impérieuses raisons de santé ou de famille, c'est qu'ordinairement, il a « cédé » son agence.

Il n'y a, en effet, guère que deux solutions possibles pour devenir agent : créer de toutes pièces un portefeuille, ou l'acheter. Il va sans dire que la première méthode est longue et pénible. Elle comporte des démarches nombreuses et répétées auprès d'une clientèle souvent rétive et déjà fort sollicitée. Il faut compter avec des concurrents plus ou moins bienveillants.

Ainsi, l'on peut dire que la création d'un portefeuille d'assurances comporte pour l'agent la nécessité d'avoir des qualités de ténacité, de souplesse et de suite dans les idées qui sortent réellement de l'ordinaire.

Aussi est-il plus courant d'acquérir, d'un agent déjà en fonctions, la clientèle qu'il possède. De la sorte, contre versement d'un certain prix, le nouveau titulaire pourra trouver dans le porte-

feuille de l'agence des moyens immédiats de subsistance, constitués, nous le savons, par des commissions.

Or, il ne faut pas oublier que le portefeuille de l'agence appartient à la Compagnie. Les lettres de nominations sont, en général, très claires à cet égard. La Compagnie, d'ailleurs, lorsqu'une affaire lui est apportée par l'agent, lui verse une commission, généralement escomptée, que l'on appelle du nom très significatif de « Commission d'acquisition »; c'est là l'indice d'une volonté très marquée d'acquérir à titre onéreux, le contrat nouveau.

Nous estimons, en effet, que le taux même de la « Commission d'acquisition » s'oppose à ce qu'on puisse raisonnablement soutenir le contraire. Dans certains cas, la Compagnie verse, pour un contrat de 10 ans, jusqu'à 250 % de la première prime, soit le quart des versements totaux que l'assuré devra lui faire pendant la durée du contrat; non seulement elle ne touchera pas la première prime, mais elle versera encore par avance la deuxième et la moitié de la troisième, tout en couvrant, néanmoins, le risque durant toute cette période. Dans ces conditions, il semble être de toute évidence que la somme versée ne constitue pas simplement la rémunération d'un service, mais proprement le prix auquel la Compagnie escompte le bénéfice que lui procurera le contrat.

Ce n'est pas d'ailleurs, le seul cas dans lequel nous voyons ainsi le collaborateur attitré d'une entreprise, n'avoir pas la propriété de la clientèle qu'il exploite. La jurisprudence nous a récemment montré que dans le cas du tenancier d'une buvette ou

d'un buffet de gare, l'enseigne et l'achalandage appartiennent à la Compagnie de chemin de fer (1).

Cependant, certaines Compagnies admettent la cession d'agence. Il est bien évident que si elles l'ont permise dans le traité de nomination, il ne leur sera pas possible, par la suite, d'interdire à l'agent de présenter un successeur, ni de le fruster de ce droit par un moyen détourné. C'est ainsi que la Cour de Cassation, appelée à se prononcer sur un refus de ce genre, n'hésita pas à condamner la Compagnie. En l'espèce, « Le Midi » avait autorisé son agent Champion à présenter un successeur lors de la cessation de ses fonctions, mais, ce droit avait été limité au cas de retraite pour raison d'âge ou de santé, à l'exclusion des hypothèses de démission ou de révocation.

Pour obtenir la démission de son agent, la Compagnie lui promit d'accepter, néanmoins, la présentation d'un successeur (2), puis, une fois en possession de sa démission, lui refusa la possibilité de céder son portefeuille. La Cour de Cassation, fort justement, repoussa la demande de la Compagnie, tendant à faire casser un arrêt, confirmant, déjà, une décision du tribunal de Commerce, la condamnant à 10.000 francs de dommages et intérêts.

Elle ne pourrait pas davantage révoquer ses agents en fonc-

(1) Civ. Seine 10 Juin 1929 Gaz. Trib. 1929-2-273 Consorts Maupied/Cie chemins de fer du Nord.

(2) Cass. Réq. 31 Mars 1873 J. Ass. 1873 p. 169 Le Midi/Champion.

tions dans l'unique but de s'approprier gratuitement leurs portefeuilles (3).

En revanche, la Compagnie n'est nullement tenue d'accepter le successeur présenté (4). Elle pourrait parfaitement refuser celui dont le casier judiciaire serait pollué de condamnations correctionnelles susceptibles de la discréditer. Elle ne serait responsable que d'un refus persistant, maintenu dans l'unique but de nuire à l'agent, ou de lui enlever pratiquement un droit acquis.

Enfin, pour profiter de son droit, l'agent doit présenter son successeur dans un délai assez bref. La Compagnie, en effet, surtout dans les circonscriptions importantes, ne peut, sans dommages, se passer de représentant, soit pour faire souscrire de nouveaux contrats, soit pour régler les sinistres en cours. Elle ne ferait donc qu'user de son droit en nommant un agent de son choix, si le démissionnaire ne lui avait pas fait connaître son candidat rapidement (5).

Cependant, la plupart des Compagnies refusent actuellement de reconnaître à l'agent le droit de céder son portefeuille. Les traités, en général, indiquent que c'est parce que l'agent reçoit gratuitement « son mandat » de la Compagnie. Sans doute, est-ce peut-être là une raison suffisante. Mais nous croyons que cette clause se légitime surtout par d'autres raisons.

Certes, nous n'avons méconnu, à aucun moment, le rôle effectif de l'agent et la puissance de travail dont il doit faire preuve,

(3) Com. Seine 29 Déc. 1880 J. Ass. 1881 p. 464 Chaudru/La Nation
Com. Seine 14 Sept. 1881 J. Ass. 1881 p. 467 Plasse/Liquidateurs de la Nation

(4) Cass. Req. 6 Avr. 1897 J. Ass. 1897 p. 185 La Foncière/Perraud.

(5) Civ. départemental Vienne 30 Avril 1929 journal l'Argús 1929 p. 1025
B/Mutuelle de Poitiers.

pour augmenter ou maintenir son portefeuille. Mais il faut bien reconnaître que ses efforts seront vains ou limités si la Compagnie qu'il représente fait des difficultés pour régler ses contrats, se montre chicanière et intraitable lors du paiement des sinistres ou de l'encaissement des primes. La valeur commerciale de la Compagnie entre donc pour beaucoup dans la valeur du portefeuille, puisqu'elle aide l'agent à faire des affaires. Ce dernier doit-il en bénéficier, en somme, gratuitement ?

La Compagnie a intérêt à ce qu'on ne lui impose pas un agent, surtout depuis la loi de 1927, mais à le choisir elle-même parmi ceux qu'elle considère comme les plus aptes à soutenir ses intérêts.

Enfin, elle peut justement craindre, en raison de la spéculation effrénée qui sévit depuis quelques années sur notre pays, que l'agent à l'instar de certains commerçants désireux de spéculer simplement sur la valeur du fonds de commerce, qu'ils peuvent réaliser à bref délai, ne fasse souscrire un grand nombre de contrats plus ou moins sérieux, en abandonnant même, au besoin, tout ou partie de sa commission, afin de « gonfler » son portefeuille.

Il est évident que des contrats ainsi obtenus ne donneront satisfaction ni aux contractants, qui auraient vraisemblablement été trompés sur la nature de la garantie consentie, et qui s'ingénieront à les résilier, ni à la Compagnie qui aura les plus grosses difficultés à encaisser ses primes et qui aura toujours à faire à des clients grincheux ; ni au concessionnaire qui, par suite des résiliations, verra diminuer la rente annuelle constituée par les commissions d'encaissement qu'il pouvait légitimement escompter, et qui, de plus, verra son effort entravé par les diffi-

cultés qui lui seront occasionnées dans la clientèle du fait de son prédécesseur.

L'agent qui, avec l'assentiment de la Compagnie, a acquis, à titre onéreux, le portefeuille de son prédécesseur et qui a renoncé dans son traité de nomination à céder son agence (6), ne pourrait obliger la Compagnie à reconnaître la validité d'une cession faite, ainsi, en fraude des stipulations de la lettre de nomination (7). L'agent aurait fait, en ce cas, une spéculation sur les bénéfices qu'il espérait tirer de sa gestion.

Pendant, depuis quelques années, un mouvement semble se dessiner en faveur de la reconnaissance par les Compagnies d'un certain droit de l'agent sur son portefeuille, et l'on cite notamment le cas d'une Compagnie étrangère opérant en France qui aurait trouvé une formule satisfaisante.

Elle garantit, à l'agent, pendant un temps variable suivant la durée de ses fonctions, de lui verser une allocation sur les polices nouvelles, souscrites par son intermédiaire.

Cette formule concilierait, en effet, les droits de la Compagnie au portefeuille, et les intérêts de l'agent qui a toujours beaucoup peiné pour le constituer ou pour l'augmenter.

Entre les parties, cédant et cessionnaire, la jurisprudence a toujours reconnu la validité de la cession de portefeuille. L'agence, pour elle, constitue une chose dans le commerce susceptible, par conséquent, de transaction.

(6) Civ. Chalon-sur-Saône 2 mars 1865 J. Ass. 1865 p. 157 Droux/La France. Civ. Seine 10 Déc. 1892 J. Ass. 1893 p. 242 Grégoire-Le Phénix.

(7) C. Agen (Corr) 19 Déc. 1878 J. Ass. 1879 p. 121 L'Abeille/X. Com. Seine 9 Avril 1913 J. Ass. 1913 p. 151 Charvet et Behagel/Providence-Incendie.

Les parties, d'ailleurs, fixent la plupart du temps les sacrifices qu'elles entendent réellement rémunérer.

Ce serait, d'abord, les démarches de l'agent cessionnaire auprès de la Compagnie, afin d'obtenir de cette dernière la nomination du successeur qu'il a choisi (8). C'est même pour la jurisprudence la cause principale.

Ce sera, ensuite, le prix de la démission de l'agent, qui abandonne ainsi à son successeur le résultat de son travail, de son organisation et les espoirs, déjà certains, des bénéfices qu'il pouvait en tirer (9).

Ce sera, de plus, le travail de l'organisation de la circonscription. Le résultat de la publicité, des conférences, des voyages faits par le cédant. L'organisation d'un réseau de sous-agences, déjà en pleine prospérité (10). Ce sera, enfin, le mobilier de l'agence et le droit au bail. C'est, en effet, là un moyen puissant de retenir la clientèle qui se trouvera toujours, ainsi, dans la même ambiance.

Comme on le voit, l'agence elle-même, les contrats qui en dépendent, la clientèle, qui appartiennent à la Compagnie, ne sont pas vendus, du moins en apparence. De la sorte, la cession ne tombe pas sous le coup de l'application de l'article 1599 qui prévoit la nullité de la vente de la chose d'autrui.

Comment s'évalueront ces divers éléments? L'agent cédant, proportionne évidemment le prix de sa démission à la valeur

(8) C. Caen 25 Oct. 1897 J. Ass. 1898 p. 77 Durand/Lallement réformant un jugement du Trib. Civ. d'Argentan du 31 Mars 1897 J. Ass. 1898 p. 8.

(9) Civ. Fontenay-le-Comte, 9 Mars 1883 J. Ass. 1883 p. 250 Sureau/Crolleau, Didot et Belleau.

(10) C. Grenoble 27 Avr. 1910 J. Ass. 1911 p. 175 Pougez/Moyet.

des contrats qu'il a en portefeuille et c'est ainsi que ce portefeuille, qui n'était pas apparemment vendu parce qu'il appartient à la Compagnie, est tout de même réellement vendu puisqu'il fait la base de l'appréciation du prix.

L'évaluation du prix de cession d'ailleurs, est une notion fort complexe et essentiellement variable suivant les branches et suivant les Compagnies représentées. Les portefeuilles des grandes Compagnies, puissantes, solides et sérieuses, sont évidemment beaucoup plus recherchés et partant appréciés.

En matière d'assurances contre l'incendie, on considère le nombre des contrats, leur durée, et leur nature. On donne une valeur proportionnellement plus forte à un portefeuille composé de petites polices, qu'à un portefeuille composé de gros contrats, car la perte d'un seul de ces derniers se ressent plus durement.

On considère qu'un portefeuille d'assurances contre l'incendie vaut de deux à cinq fois la valeur du revenu net d'une année (11).

En matière assurances contre les accidents, les contrats offrent une moins grande stabilité; beaucoup de contrats sont résiliables annuellement, les frais de gestion sont élevés. Sa valeur est beaucoup moindre, elle ne peut guère être évaluée d'une manière fixe, car elle est purement subjective. Un agent spécialiste des assurances accident y trouvera un instrument de travail fécond. Un agent qui, au contraire, chercherait uniquement à

(11) V. Com. Seine 14 Sept. 1881 (précité) qui évalue le prix de l'agence à 22 1/2 % de la totalité du portefeuille calculés sur les primes cumulées payables 10 années. Ce qui revient, à peu près à une évaluation moyenne de celle que nous indiquons.

l'exploiter tel qu'il existe ferait une affaire qui lui apporterait bien des désillusions.

Un portefeuille d'assurances sur la Vie n'a, lui, qu'une valeur subjective; les commissions, très fortes, sont versées à l'agent une fois pour toutes au début du contrat, et une police d'Assurances sur la Vie ne se renouvelle pas, comme une police d'Assurances contre l'Incendie, tous les dix ans.

Les contrats, en portefeuille, n'ont donc qu'une valeur de référence. Ils permettront à l'agent de s'introduire chez certaines personnes et d'obtenir ainsi la souscription d'affaires nouvelles.

L'agent pourra toujours céder son portefeuille, à la condition, s'il y est autorisé, de se trouver dans les conditions prévues à la lettre de nomination. Les héritiers de l'agent, à défaut de stipulation expresse, pourraient-ils user de ce droit?

Nous ne le croyons pas, le contrat, étant *intuitu personnae*, prend fin par la mort de l'agent; pour admettre la solution contraire, il faudrait que le contrat se continue de plein droit avec les ayants droit qui pourraient, de la sorte, monnayer leur démission et leur droit de présentation.



Pour la réalisation pratique de l'opération, aucune forme ne sera exigée. Il suffira qu'un écrit en triple exemplaire soit adressé *ad probationem*.

Quels seront les effets de la cession?

Le cédant s'obligera à démissionner pour laisser la place libre au cessionnaire. Il est bien évident, que s'il s'y refusait après ver-

sement du prix, il devrait le restituer comme ayant été fait sans cause.

Il devra, ensuite, faire tous ses efforts pour faire nommer son candidat, aux conditions prévues au contrat. Si la direction, lors de la nomination, fixait des conditions moins avantageuses, le prix devrait, naturellement, être réduit en conséquence.

Enfin, il devra s'abstenir de venir concurrencer, par la suite, le cessionnaire, tout au moins, pour les assurances de même nature.

En revanche, il pourrait parfaitement continuer à solliciter son ancienne clientèle à la condition que les contrats qu'il obtiendrait ainsi soient versés à l'agence.

Si le prix de la cession avait été fortement majoré, le contrat ne serait pas réductible. Cette faveur est, en effet, strictement limitée, à des cas très spéciaux, par la loi; elle ne s'applique pas à des ventes mobilières et ne peut être employée que par le vendeur. Au surplus, la cession d'agence ne constitue pas comme on l'a vu, une véritable vente et la jurisprudence la considère plutôt comme un contrat *do ut facias*.

De sorte que le cédant ne saurait jamais être protégé par les garanties dont bénéficie le vendeur de meubles. Il n'aura, par conséquent, ni privilège, ni droit de détention, ni droit de résolution, ni droit de revendication. Ces conséquences découlent, naturellement, de la nature très particulière du contrat qui nous intéresse, puisqu'en définitive il n'y a pas réellement vente, mais rétribution d'un service. Cependant, en ce qui concerne les meubles meublants qui, nous l'avons vu, peuvent être cédés avec les autres droits; il nous semble incontestable qu'il devrait en être

différemment, car il y aurait réellement vente des objets susceptibles de soutenir ces divers bénéfices.

Le cessionnaire devra payer son prix, s'il est nommé dans les conditions promises. Il y sera tenu dès l'acceptation de la Direction. Si les bénéfices de l'agence venaient à diminuer après sa nomination (12), il n'en serait pas moins tenu d'exécuter son obligation.

La Compagnie étant tiers au contrat ainsi intervenu, le considérera comme *res inter alios acta*, en aucun cas il ne saurait lui être opposable et elle pourrait certainement user contre les agents des sanctions prévues, pour avoir contrevenu à l'interdiction de la cession.

Le concessionnaire ne sera tenu de continuer les contrats qui peuvent lier le cédant aux sous-agents, que si une stipulation expresse est insérée au contrat (13). C'est ainsi qu'il a pu être jugé que si l'agent a promis à un sous-agent de lui verser une commission annuelle pendant toute la durée d'une police, il sera tenu personnellement de cette obligation, s'il ne peut la faire prendre en charge par son successeur. *Res inter alios acta...*

Il faut remarquer que cette solution, qui serait très dure, si l'agent ne cédait son portefeuille contre un certain prix, puisqu'en définitive il continuerait à payer à ses sous-agents des commissions sur des primes qui ne lui profiteraient en aucune façon, empêche, par ailleurs, une petite fraude très facile : afin de majorer la valeur de son portefeuille, le cédant pourrait ne pas parler

(12) C. Grenoble 27 Avril 1910 (précité).

(13) C. Lyon 17 Déc. 1912 J. Ass. 1914 p. 3 confirmant un jugement du Trib. Com. Saint-Etienne du 27 Fév. 1912 Lhermine-/Poncetton. C. Bordeaux 14 Mars 1899 J. Ass. 1900-1-5 Fryson/Delaurier et Bruelle.

de ces charges; il recevrait donc un prix supérieur à celui que le cessionnaire lui donnerait réellement.

Dans ces conditions, l'agent cédant aurait à opter pour une des deux solutions suivantes : recevoir un prix supérieur et ne pas divulguer les sommes dues aux sous-agents, ou les faire connaître et recevoir un prix moins élevé.

L'agent aura donc intérêt lorsqu'il traitera avec son sous-agent à limiter la durée de son obligation, vis-à-vis de lui, à la durée de ses services personnels à la Compagnie.

DEUXIÈME PARTIE

Effets du Contrat

TITRE I

Rapports entre l'Agent et la Compagnie

TITRE PREMIER

Rapports entre l'Agent et la Compagnie

Que l'agent soit un mandataire, qu'il soit un bailleur de services ou qu'il soit, au contraire, un entrepreneur, il devra rendre compte à la Compagnie de l'exécution de sa mission et du maniement des fonds qu'il a pu, à un moment, détenir.

C'est là, en effet, une obligation générale qui nous semble devoir s'imposer à toute personne qui exécute un acte pour le compte d'autrui.

Le code civil, à la vérité, n'en parle guère que dans l'article 1993 à l'occasion du mandat, mais il applique, à plusieurs reprises cet article aux mandataires légaux (469 et suivants; application aux tuteurs, par exemple), et actuellement tout le monde est d'accord pour déclarer qu'on doit également l'appliquer au gérant d'affaires.

L'agent devra donc rendre des comptes à la Compagnie. C'est qu'en effet, on manipule beaucoup de fonds dans une agence. On

encaisse des primes, on règle des sinistres; on fait des avances à la Compagnie, on lui adresse des fonds, on en reçoit. Il y a des quittances impayées dont le compte de l'agent a été débité lors de l'expédition, il doit s'en créditer lorsqu'il les retourne au siège. Il y a des quittances impayées, mais dont l'assuré fait l'objet de poursuites en recouvrement, dont l'agent est débiteur jusqu'au jour du règlement. Il perçoit, par compensation, des commissions : des commissions d'acquisition, des commissions d'encaissement, des commissions de rappels de production. Il est créancier, généralement de ses frais de correspondance. De plus, comme l'agent est loin du siège social, que celui-ci n'a sur lui aucune emprise, que la surveillance est forcément assez lâche, on peut redouter que l'agent n'use des fonds qu'il perçoit pour son usage personnel. N'a-t-on pas dit que l'abus de confiance était le délit des honnêtes gens? Un agent momentanément gêné prendra dans la caisse les fonds qui lui manquent et les utilisera à son profit; s'il fait de bonnes affaires dans les jours qui suivent, il remettra l'argent ainsi soustrait, personne n'en saura jamais rien.

Pour éviter de semblables dangers, il y est donc d'une nécessité absolue que les comptes soient rendus périodiquement et à intervalles très rapprochés. Ordinairement, il intervient un règlement tous les trimestres, on ne peut guère, en effet, obliger l'agent à fournir ses comptes à des intervalles plus rapprochés, car il faut aussi compter avec les difficultés matérielles devant lesquelles il se trouve : très souvent, les primes non encaissées et leurs quittances, ainsi que les quittances de règlement et les fonds se trouveront chez des sous-agents, eux-mêmes en compte avec l'agent général, ce dernier ne pourra donc rendre ses comptes

personnels qu'autant que ses sous-agents lui auront fait parvenir les leurs.

Lors de la réception du compte périodique, l'agent devra examiner soigneusement les éléments qui le composent, l'accepter ou faire ses observations et le retourner à la Compagnie. S'il y a accord; l'agent devra faire parvenir en même temps les fonds dont il sera généralement débiteur, soit par la poste, soit plus généralement par un dépôt en banque, au compte courant de la Société. Parfois il les conservera à son débit pour le règlement d'affaires en cours. Si, au contraire, il n'a pas accepté le compte établi par le siège, il devra indiquer les articles sur lesquels il n'y a pas entente en motivant son opinion, la Compagnie examinera la réclamation de l'agent et lui retournera le bordereau modifié, ou maintenu suivant les cas, jusqu'à ce qu'il y ait entente et règlement.

Lors de la cessation de ses fonctions, l'agent devra rendre son compte de fin de gestion. Ce qui caractérisera ce dernier compte, c'est qu'il devra être réglé en espèces par la partie débitrice et qu'il ne sera plus possible, comme dans le compte périodique, de reporter ce qu'elle peut rester devoir.

L'action, en paiement du reliquat du compte de fin de gestion, se prescrira par trente années, l'agent débiteur qui ne pourrait pas payer le solde débiteur de son compte pourrait tomber sous le coup d'application de l'article 408 du Code pénal, réprimant l'abus de confiance (1).

L'agent devra exercer ses fonctions en bon père de famille.

(1) C. Agen (cor.) 19 Mars 1878 J. Ass. 1879 p. 121 l'Abeille/X.

Il devra donner tous ses soins pour mener à bien la tâche qu'il a acceptée.

Il devra, notamment, adresser les polices régularisées à la Compagnie dans un délai très bref, pour que celle-ci soit mise à même de juger, dès que possible, l'étendue de son obligation.

Il devra étudier avec soin la rédaction des contrats, lorsque celle-ci lui est confiée. En effet, la jurisprudence à une certaine époque avait tendance, et principalement en matière d'assurances contre l'Incendie, à élargir la responsabilité de l'agent, elle considérait notamment, que s'il avait visité les lieux assurés, la Compagnie avait eu une connaissance suffisante du risque par son mandataire et qu'elle ne pouvait s'en prendre qu'à elle-même des constatations un peu hâtives qu'il y avait faites.

Pour éviter cette interprétation, les Compagnies stipulèrent alors dans les contrats, que la visite des lieux par l'agent, n'entraînerait, en aucun cas, renonciation à la règle que les déclarations de l'assuré forment la base du contrat (2). Cette stipulation n'était pas négligeable. D'une part, la Compagnie risquait de voir des agents l'engager gravement, alors que leurs connaissances techniques étaient insuffisantes à une période où l'outillage mécanique, l'éclairage à l'électricité ou le chauffage au gaz prenaient une extension considérable. D'autre part, les nécessités de la concurrence obligeaient l'agent à se déplacer, pour examiner lui-même le risque. Cette clause semblait donc bien donner satisfaction aux intérêts en présence, puisque l'agent pouvait continuer à visiter les risques industriels ou normaux qui lui étaient

(2) Req. 26 Mars 1896 J. Ass. 1896 p. 193 Chosse/La Commerciale.

soumis, sans que pour cela, les déclarations de l'assuré cessent de former la base du contrat.

Cependant, la jurisprudence, toujours ennemie de la puissance croissante des Compagnies d'Assurances, continuait à faire jouer la responsabilité de ces dernières, en déclarant qu'elles étaient responsables de leurs agents, en tant que rédacteurs du contrat (3), lorsqu'il y avait dol ou faute de ceux-ci, on ne saurait donc trop recommander aux agents d'être très minutieux dans la rédaction.

Il devra, naturellement, soutenir en toute circonstance, les intérêts de la Compagnie. Il ne devrait pas, par exemple, fabriquer de faux états pour faire payer à des assurés des indemnités qui ne leur seraient pas dues. Dans ce cas, il se rendrait coupable d'un délit d'escroquerie (4).

En aucun cas, il ne devra confier à un sous-agent ou à un courtier une police signée de lui en blanc. La jurisprudence a pu déclarer que le courtier ainsi investi de la confiance de l'agent, était devenu son préposé, et qu'il engageait de ce fait la Compagnie; solution audacieuse, sans doute et dangereuse, autant pour l'agent que pour la Compagnie. Solution d'autant plus critiquable qu'en la circonstance, le courtier était agent d'une Société concurrente et qu'il ne pouvait être lié, par conséquent, par un louage de services à l'agent rédacteur.

Dans certains cas, d'ailleurs assez rares, les tribunaux ont

(3) Req. 25 Juin 1889 J. Ass. 1889 p. 453 Le Monde/Département de la Lozère. C. Paris 21 Janvier 1891 J. Ass. 1891 p. 199 Veuve Baltzinger/La Confiance-Vie: Req. 7 Mars 1898 J. Ass. 1898 p. 153 Sarrade/La Centrale. C. Bordeaux 12 Fév. 1906 J. Ass. 1906 p. 531 La Métropole/Rouly.

(4) Corr. Seine 15 Avril 1897 J. Ass. 1898 p. 13 La Province/Bareyt.

reconnu à la Compagnie le droit de se faire indemniser par l'agent des conséquences dommageables de sa faute. Notamment, si l'agent avait dolosivement modifié la proposition de l'assuré pour diminuer la prime et changer par suite, l'opinion que la Société pouvait avoir du risque, il pourrait être condamné à des dommages et intérêts, car il aurait ainsi empêché la Compagnie de se réassurer. Il l'obligerait ainsi à assumer à elle seule un risque supérieur à ceux que ses statuts autorisaient (5).

Enfin, les tribunaux reconnaissant que l'agent peut, dans certains cas, engager la responsabilité civile de la Compagnie, celui-ci devra toujours s'abstenir d'actes susceptibles de léser les tiers dans l'exercice de ses fonctions (6). Cette jurisprudence, d'ailleurs, qui peut s'expliquer lorsque l'agent est un préposé de la Compagnie, cas à la vérité, très rare, nous semble paradoxale lorsqu'il s'agit d'un mandataire, ou d'un entrepreneur. Si donc la Compagnie était actionnée en dommages et intérêts, du fait de son agent, nous croyons qu'elle pourrait soit l'appeler en garantie, soit lui demander à son tour une indemnité pour le préjudice matériel et moral qu'il lui aurait causé.

(5) C. Imp. Orléans 13 Juin 1859 J. Ass. 1860 p. 169 La Prudence/Violette Palabeau, Contrà C. Grenoble 13 Avril 1875 J. Ass. 1875 p. 453 La Patrie/Berthet et Thouvard.

(6) Civ. Toulouse 6 Janvier 1900 J. Ass. 1900-1-130 Sté des Instituteurs/L'Equitable. Civ. Seine 2 Fév. 1901 J. Ass. 1902-1-19 De Veye/La Mutual Life. C. Lyon 4 Fév. 1902 J. Ass. 1902-1-443 Veuve Perret/Réserve Mutuelle des Etats-Unis.

TITRE II

Effets du contrat entre l'Agent et les Tiers

CHAPITRE PREMIER

Rapports entre les Agents, les sous-Agents et les Courtiers

Nous savons que, généralement, le traité de nomination oblige l'agent à créer un réseau, aussi serré que possible, de sous-agences qui dépendent exclusivement de lui et dont il est et demeure responsable.

Généralement, il est recommandé à l'agent d'avoir au moins un sous-agent par mille habitants, de cette manière la circonscription est bien surveillée et l'agent peut être mis immédiatement au courant des besoins de la clientèle. Il n'est pas désirable de tomber au-dessous de cette proportion, car alors le sous-agent ne trouverait plus facilement la rémunération de son travail.

Toute personne qui réunit les qualités nécessaires pour être agent, peut évidemment être sous-agent; en réalité l'agent général se montrera moins difficile dans le choix des sous-agents que la

Compagnie dans le choix des agents, et cela se conçoit, car le public n'attachera pas la même importance au représentant de l'agent qu'à celui de la Compagnie. Cependant, on ne saurait trop recommander à l'agent de se montrer circonspect dans son choix, bien qu'à la vérité les fonctions qu'il confiera seront assez secondaires.

Le sous-agent devra rechercher des proposants d'assurances. Il devra essayer de les convaincre de la supériorité de la Compagnie auprès de laquelle il pourra « placer » leurs contrats. Il usera, pour cela, de son prestige personnel. S'il y réussit, il préparera les éléments nécessaires à la confection du contrat et les adressera à l'agent général, qui, suivant les cas, rédigera lui-même la police et la signera ou transmettra au siège qui l'établira. Le travail du sous-agent ne consistera plus alors qu'à y faire apposer la signature de l'assuré et à encaisser la prime.

Mais très souvent les choses ne se passeront pas si facilement, le sous-agent ne pourra pas obtenir l'adhésion immédiate du pollicitant. Il préviendra alors l'agent général qui se déplacera, viendra donner au proposant des précisions, en tant que technicien, et adaptera le contrat aux besoins de celui-ci.

Par la suite, le contrat ainsi conclu fera partie du portefeuille du sous-agent. C'est lui qui encaissera les primes et qui remettra à l'assuré les quittances signées, suivant les cas, par l'agent général ou la direction. Il vérifiera certains risques et règlera quelques sinistres.

Pour tous ces travaux, le sous-agent recevra généralement des commissions essentiellement variables. Dans certains cas, assez rares il est vrai, il recevra un traitement fixe.

Le contrat qui le liera à l'agent sera, en général, verbal, parfois il sera rédigé par écrit pour que chacune des parties puisse garder une trace de ses droits et obligations.

Quelle sera la nature de ce contrat ?

Encore, ici, on se trouvera en face des mêmes difficultés que pour l'agent général. Si le sous-agent est payé au moyen d'un traitement fixe qui le subordonne assez étroitement à l'agent, s'il doit un compte du temps qu'il est tenu de consacrer chaque jour à la recherche d'affaires nouvelles, nous n'hésiterons pas à le déclarer lié par un contrat de louage de services.

Dans le cas où l'agent général a la faculté de se substituer tel mandataire de son choix et qu'il délègue son pouvoir à son sous-agent, nous le qualifierons de mandataire.

Mais, en règle générale, nous ne serons pas en présence de contrats aussi nettement déterminés et nous pensons que comme l'agent, c'est un entrepreneur qui se charge à ses risques et périls de la production de l'agence dans un certain rayon.

Dans ces différents cas, la responsabilité de l'agent, du fait des sous-agents, sera très différente. S'il les a liés par un contrat de louage de services, il sera évidemment tenu pour responsable de leurs fautes dommageables en vertu de l'article 1384 du Code Civil (1).

Si nous les considérons comme des mandataires, ils ne pourront engager l'agent général que dans les termes du mandat qu'il leur aurait donné (1998 Code Civil).

Enfin, s'ils agissent comme des entrepreneurs, ils n'enga-

(1) Civ. Lyon 28 Déc. 1910 J. Ass. 1911 p. 316 Drode/La Mutuelle de France et des Colonies.

geront nullement l'agent général. Il faudrait cependant excepter le cas où celui-ci leur aurait, sciemment donné des instructions erronées. Si par exemple, il les invitait à se présenter chez les personnes à assurer, en leur déclarant faussement que la Compagnie qu'ils représentent et une autre Compagnie se sont entendues pour échanger leurs polices de façon à faire souscrire aux assurés de la Compagnie Y un contrat à la Compagnie X (2).

Si l'agent général, pour mettre un terme à son engagement, révoque son sous-agent, ce dernier ne pourra obtenir de dommages et intérêts que conformément au droit commun, sans que la loi de 1927 puisse lui être appliquée. Nous en concluons donc que le sous-agent pourra bénéficier des articles 1780 du Code Civil et 23 du Code du Travail et de la Prévoyance Sociale, modifiés par la loi du 19 juillet 1928, dans le cas où on peut le considérer comme un bailleur de services. Dans cette hypothèse, l'agent général devrait observer le délai congé d'usage et des dommages et intérêts pourraient être dus, soit au cas d'inobservation, soit au cas de renvoi injustifié.

Dans l'hypothèse où le sous-agent serait un mandataire, il serait évidemment révocable dans les termes de l'article 2004 du Code Civil et il ne pourrait obtenir une indemnité pécuniaire qu'au cas où il pourrait prouver une faute de l'agent qui lui serait préjudiciable; il en serait différemment si l'agent avait un motif valable de se séparer de son collaborateur, notamment s'il négligeait ses fonctions, s'il se mettait au service d'une autre Com-

(2) Civ. Toul 5 Juin 1907 J. Ass. 1908 p. 104 W/P. et M.

pagnie ou si, encore, il refusait de recevoir les lettres qu'il lui adresse (3).

Enfin si le sous-agent est, comme nous le prétendons, un entrepreneur, il pourrait être révoqué dans les termes de l'article 1794 du Code Civil. Le contrat prendra normalement fin par le décès de l'une des parties, la cessation des opérations de l'agent ou l'arrivée du terme. Dans les cas où le sous-agent est un bailleur de services, le décès de l'agent ou la cessation de ses fonctions ne seraient pas suffisants pour mettre un terme au contrat; l'article 23 du Code du Travail, modifié par la Loi du 10 juillet 1928, déclarant qu'il se continue de plein droit avec le successeur.

Dans les autres hypothèses, les tribunaux considèrent ordinairement que l'agent qui n'a pas fait accepter par son successeur la suite des contrats, le liant à ses sous-agents, est responsable vis-à-vis d'eux des commissions qu'il leur a promises (4) et qui viennent à échéance postérieurement à la cessation de ses fonctions. Un jugement du Tribunal Civil de Grenoble du 13 novembre 1923, publié au journal « La Prime » du 1^{er} avril 1924, a cependant admis que le successeur était seul tenu du paiement de ces commissions, sous prétexte que c'était là « une charge du portefeuille »; solution étrange, à la vérité, car aucun des deux agents n'est propriétaire du portefeuille qui, on s'en souvient, appartient à la Compagnie. Nous prétendons que l'application de la maxime « *res inter alios acta* » devait s'opposer à une sem-

(3) Civ. Rethel 16 Juillet 1902 J. Ass. 1903 p. 43 Pullès/Lorphelin.

(4) C. Bordeaux 14 Mars 1899 J. Ass. 1900-1-4 Fryson/Delaunier et Bruelle, Com. St-Etienne 27 Février 1912 confirmé par C. Lyon 17 Décembre 1912 J. Ass. 1914 p. 3 Lhermine/Poncetton.

blable conséquence. L'agent partant aurait, en effet, trop d'intérêts à ne pas indiquer ces charges à son successeur, lors de la cession de son agence, pour obtenir un prix supérieur; ce serait là une prime à la mauvaise foi. Nous estimons donc que c'est l'agent cédant seul, qui doit exécuter son obligation, à défaut d'une mention spéciale et expresse au contrat de cession la mettant à la charge du cessionnaire.

En cas de cessation de fonctions, le sous-agent devra remettre à l'agent les archives et pièces qu'il peut détenir. Il devra aussi enlever de sa maison la plaque de la Compagnie qui le signalait à l'attention du public. L'agent aura même intérêt à surveiller de très près l'exacte observation de cette dernière obligation pour éviter toute concurrence déloyale de la part de son sous-agent; dans le cas où il ne pourrait pas obtenir satisfaction dans un délai assez bref, il ne devrait pas hésiter à s'adresser aux tribunaux (5) et demander la condamnation à une astreinte jusqu'à exécution.

Entre la Compagnie et le sous-agent aucun lien de droit n'existera. Le sous-agent, par conséquent, et tout au moins dans les cas où la Compagnie interdit à son agent de substituer des tiers dans le mandat qu'elle lui a confié, ne saurait l'engager. La jurisprudence est, d'ailleurs, féconde en espèces dans lesquelles les assurés appelaient en garantie, du fait du sous-agent, la Compagnie avec laquelle avait été souscrit le contrat. En général, elle est bien fixée en ce sens, que les actes du sous-agent ne sauraient engager la Société. C'est ainsi qu'un assuré, pour écarter

(5) Civ. Bordeaux 17 Mars 1891 J. Ass. 1892 p. 116 Gervais et David/Lescossais.

la clause d'un contrat d'assurances contre l'incendie aux termes de laquelle la déclaration de l'assuré forme la base du contrat, ne saurait être admis à prouver que sa police est l'œuvre du sous-agent (6), ni qu'il a fait au sous-agent une déclaration que celui-ci n'a point notée, à moins que, déclare la Cour de Cassation, la Compagnie n'ait laissé croire au public que le sous-agent pouvait l'engager (7).

De ce que le sous-agent n'est pas un préposé de la Compagnie, il en résulte qu'il pourra déposer pour elle comme témoin, il ne saurait donc être reproché en vertu de l'article 289 du Code de Procédure Civile (8).

Dans un cas à notre connaissance, les tribunaux ont cependant déclaré que le sous-agent était un commis de la Compagnie. Il s'agissait d'une Société d'assurances mutuelles sur la Vie qui avait révoqué un de ses agents, Drode, pour insuffisance de production; celui-ci réclamait à la Société des commissions, pour la raison que des sous-agents d'un de ses confrères, Weber, venaient rechercher des contrats dans sa circonscription et que la Société l'avait toléré. En l'espèce, la Société s'était réservé le droit de viser les nominations de sous-agents et avait à plusieurs reprises donné à l'agent Drode la certitude qu'il ne serait plus inquiété par les agissements des sous-agents de Weber, ce qui lais-

(6) C. Pau 9 Juin 1926 J. Ass. 1927 p. 91 Le Phénix/Veuve Ponteau.

(7) C. Agen 4 Déc. 1907 J. Ass. 1908 p. 193 Salissart/La Métropole et Cass. Civ. confirmant du 25 Avr. 1914 J. Ass. 1914 p. 295. Voir aussi Civ. Grenoble 26 Mars 1890 p. 173 Corréart/La Confiance confirmé par C. Grenoble 21 Juin 1892 J. Ass. 1892 p. 406 Cassé parce que les magistrats n'avaient pas siégé en nombre impair et confirmé à nouveau p. C. Chambéry 31 Janvier 1898 J. Ass. 1898 p. 234.

(8) C. Besançon 12 Fév. 1872 J. Ass. 1872 p. 423 Rousselot frères/Le Soleil.

sait entendre qu'elle avait un pouvoir suffisant pour les leur interdire. Mais nous étions ici dans un cas très particulier où la Compagnie s'est réservé un droit de contrôle qui a semblé effectif à la Cour (9).

Il faut se garder de confondre, comme le fait trop souvent la jurisprudence, les sous-agents et les courtiers. Le lien qui unit les premiers à l'agent a une certaine pérennité; le sous-agent donne, par avance, le monopole de sa production à l'agent, tandis que le courtier est un intermédiaire libre qui va porter ses contrats au plus offrant, le lien de droit ne peut donc se former qu'à l'occasion d'une affaire. Il est, à la vérité, assez difficile de distinguer le courtier qui porte toutes ses affaires à la même agence du sous-agent, pour le différencier il faudrait examiner les faits et la volonté des parties.

Les rapports que l'agent aura avec ses courtiers seront les mêmes que ceux que la Compagnie aura avec les siens. L'agent devra donc observer une stricte neutralité entre eux et ne pas favoriser les uns au détriment des autres. Il devra aussi s'abstenir de concurrencer le courtier qui lui propose une affaire en faisant au client des offres meilleures. Il devra de même éviter de faire résilier les contrats souscrits avec faculté de résiliation annuelle pour s'approprier le bénéfice d'un nouveau contrat.

(9) Civ. Lyon 28 Déc. 1910 J. Ass. 1911 p. 315 réformé par C. Amiens 13 Mars 1912 J. Ass. 1913 p. 193 Drode/La Mutuelle de France et des Colonies.

CHAPITRE II

Rapports entre l'agent et les assurés

L'agent que l'on peut considérer comme un bailleur de services ne sera pas susceptible d'engager contractuellement la Compagnie, il ne pourra l'engager que délictuellement par ses fautes, conformément à l'article 1384 du Code civil.

L'agent que l'on peut considérer comme un entrepreneur ne pourra engager la Compagnie ni délictuellement ni contractuellement. Il s'engagera, en revanche, personnellement, s'il excède les bornes dans lesquelles il peut agir.

Enfin l'agent qui est fondé de pouvoirs obligera la Compagnie dans les limites de son mandat, c'est, on s'en souvient, le cas général des agents d'assurances maritimes et des agents d'assurances contre l'incendie.

L'agent mandataire engagera donc sa compagnie dans les limites de sa procuration, c'est là une application de droit commun, conforme à l'art. 1998 du Code civil. Mais, si l'agent a

outrépassé ces pouvoirs? Par application du deuxième alinéa de l'article 1998, nous n'hésiterons pas à dire qu'il devrait rester seul tenu vis-à-vis de l'assuré. Cependant la jurisprudence considérant que la responsabilité des agents risquerait, dans ces conditions d'être fort lourde, à une tendance très marquée à admettre, dans une très large mesure la ratification tacite de la Compagnie. C'est ainsi qu'elle a pu décider notamment que l'agent qui a assuré un risque à des conditions moins rigoureuses que celles qui étaient prescrites, n'était pas responsable personnellement si les protestations de la Compagnie n'étaient parvenues que postérieurement au sinistre (1), bien qu'en la circonstance, il ait fait preuve d'une certaine négligence, en adressant que tardivement la police au siège social.

Si l'agent s'était porté fort de l'acceptation de la Compagnie vis-à-vis du souscripteur; il est bien évident qu'il devrait régler de ses deniers les dommages résultant d'un sinistre en cas de refus d'acceptation du contrat par la Compagnie (2).

Cependant, un arrêt plus récent a pu décider que l'agent qui avait outrepassé son mandat s'engageait personnellement. Il s'agissait, en l'espèce, d'un étalon qui avait péri dans un incendie (3). Les conditions générales de la police faisait à l'assuré l'obligation de prévenir télégraphiquement la Compagnie. De sa propre autorité, l'agent affirma au sinistré qu'il n'était point besoin de se conformer strictement à cette obligation. La Compagnie opposa, par la suite, une déchéance qui fut reconnue valable

(1) C. Grenoble 13 Avr. 1875 J. Ass. 1875 p. 453 La Patrie/Berthet et Touvar. Confirmant un jugement du Trib. Civ. de Bourgoin du 12 Août 1874.

(2) C. Toulouse 10 Mars 1892 J. Ass. 1892 p. 440 Perramond/Borrel et la Générale-Incendie.

(3) C. Douai 25 Mars 1929 Rec. Per. des Ass. 1929 p. 320 Ramon/La Fédération Nationale Agricole et Commerciale et Tarlier.

par la Cour. L'assuré soutint alors que la Compagnie était responsable du fait de son agent, mais l'arrêt précise bien qu'ayant agi en dehors de sa procuration, il ne pouvait engager son mandant et le condamna à indemniser la victime. Pour dur qu'il soit pour l'agent, nous estimons que cet arrêt a fait une stricte application à l'article 1898.

Il est bien évident, *a fortiori*, que, si l'agent faisait contracter une assurance pour une branche qui n'est pas exploitée par la Compagnie, il ne pourrait pas davantage l'engager. Un agent d'assurances contre l'incendie, par exemple, ne pourrait pas valablement introduire dans un contrat une clause aux termes de laquelle la garantie de la Compagnie s'étendrait aux risques d'inondation (4). L'assurance serait nulle. L'assuré ne devrait s'en prendre qu'à lui-même, d'avoir négligé de se faire justifier des pouvoirs de l'agent, alors et surtout que les clauses imprimées de la police indiquaient nettement les risques que la Compagnie pouvait assurer. Dans cette espèce encore, la Cour refusa de considérer l'agent comme un préposé et de faire application de l'art. 1384; ce qui aurait ainsi permis à l'assuré d'obtenir indirectement ce qu'il n'avait pu obtenir directement en vertu des clauses et conditions de son contrat.

La Compagnie ne serait pas davantage engagée, vis-à-vis de l'assuré, si une clause du contrat imposait à ce dernier l'obligation de faire constater par avenant le déplacement des objets assurés, en cas de négligence de l'agent dans la rédaction de cet avenant. L'assuré ne pourrait même pas faire la preuve de

(4) C. Nîmes 2 Juil. 1879 J. Ass. 1880 p. 12 Cie Le Nord/Bonnet.

la déclaration qu'il avait pu lui faire (5). Le sinistré, à plus forte raison, ne pourrait pas se plaindre si sa négligence personnelle ne lui avait pas permis de signer les avenants en temps opportun, alors que l'agent s'était déplacé pour les lui soumettre (6).

Dans le cas où l'agent connaît personnellement le risque assuré, la Compagnie a-t-elle une connaissance suffisante par son intermédiaire? La question s'est posée très fréquemment en assurances contre l'incendie et la jurisprudence n'hésita pas à condamner la Compagnie parce que son agent avait visité les lieux. Pour éviter de semblables inconvénients on stipula alors aux conditions générales des polices que la visite de l'agent n'engagerait pas la Compagnie. Appelés à juger une semblable clause les tribunaux décidèrent alors, qu'elle était valable, mais comme il leur semblait en même temps que l'assuré serait toujours ainsi la victime de l'assureur, ils la tempérèrent en précisant qu'en cas de dol ou de faute de l'agent, la Compagnie resterait responsable, car elle ne pouvait s'exonérer des charges que lui imposait l'article 1384.

C'est ainsi que des assurés faisaient sciemment des déclarations erronées, de nature à modifier profondément l'opinion que la Compagnie pouvait avoir du risque et faisaient ensuite visiter les lieux par l'agent (7). Lorsque le sinistre survenait, la Compagnie invoquait la règle en vertu de laquelle les déclarations de l'assuré forment la base du contrat et opposait une déchéance.

(5) Com. Flers 5 Mai 1914 J. Ass. 1919 p. 213 Jourdan/Cie X. C. Nancy 25 Janv. 1901 J. Ass. 1901 p. 442 Le Monde/Antoine.

(6) C. Caen 9 Juin 1903 J. Ass. 1904 p. 204 De St-André/L'Union et Gastebois confirmant un jugement du Trib. Civ. d'Avranches du 20 Fév. 1903.

(7) C. Lyon 18 Juin 1898 J. Ass. 1898 p. 486 Gragliaet et Alessandri/La France. Confirmant au jugement du Trib. Civ. de Lyon du 14 Déc. 1895.

L'assuré, de son côté, prétendait que la Compagnie avait eu une connaissance suffisante du risque par son agent. Les tribunaux n'admirent pas cette prétention, dès lors qu'il y avait fraude du sinistré.

Si, au contraire, l'assuré avait fait des déclarations exactes, mais que l'agent, soit par négligence, soit par fraude n'en faisait pas mention dans la police, la jurisprudence déclarait la Compagnie responsable soit en vertu de l'article 1384, soit comme mandataire (8). Cependant, plus récemment, elle a reconnu que pour faire échec à la clause ci-dessus des polices il faudrait prouver le dol ou la fraude de l'agent (9).

Sans doute, toute cette jurisprudence est-elle très équitable, en ce sens, qu'il est pénible de voir un homme qui a, pendant toute sa vie, payé régulièrement ses primes, et fait ainsi preuve de prévoyance, se voir ruiné parce que l'agent rédacteur du contrat a commis une faute; mais, bien souvent, l'assuré ne doit s'en prendre qu'à lui-même de n'avoir point vérifié les pouvoirs de la personne par l'intermédiaire de laquelle il contractait. Nous croyons cependant que ces décisions ne considèrent pas assez le lien droit qui lie l'agent à la Compagnie, lien trop lâche en général, pour pouvoir engager cette dernière dans les termes de l'article 1384. Nous nous trouverons plutôt en présence de l'application d'une règle qui prend chaque jour une extension de plus en plus considérable dans la vie juridique du pays : *Ubi emolumen-*

(8) Cass. Req. 7 Mars 1898 J. Ass. 1898 p. 153 Sarrade/La Centrale. Cass. Req. 17 Mars 1897 J. Ass. 1897 p. 152 La Foncière-Incendie/Bord. C. Bordeaux 12 Fév. 1906 J. Ass. 1906 p. 531 La Métropole/Rouly.

(9) Civ. Toulouse 3 Mai 1909 J. Ass. 1910 p. 243 Sentenac/La Mutuelle de Limoges.

tum ibi onus qu'une application, même stricte, de la théorie des obligation et des clauses du traité de nomination.

En matière d'Assurances sur la Vie les Compagnies se sont trouvées aussi parfois en présence d'actes dolosifs de leurs agents. L'assuré, par exemple, remplissait consciencieusement la feuille de renseignements, mais l'agent donnait de son côté des renseignements sciemment faux : par exemple, que le proposant était sobre et de bonne moralité, alors qu'il était de notoriété publique, qu'il s'adonnait à l'ivrognerie et à la débauche (10). Dans de semblables circonstances, la jurisprudence a décidé que la Compagnie devait aux héritiers de l'assuré le montant du capital stipulé, puisque en définitive, il ne devait s'en prendre qu'à elle du mauvais choix de son agent, mais, qu'elle avait contre ce dernier une action en responsabilité.

L'agent devra faire diligence pour donner satisfaction, tant à ses clients qu'à la Compagnie. Mais il ne serait pas responsable d'un retard apporté dans la rédaction d'une police ou d'un avenant, si ce retard n'était pas excessif ou s'il se légitimait par un état de chose particulier, par exemple en période de vacances (11).

Il ne serait pas davantage tenu de faire continuer un contrat d'assurances contre l'incendie à un acquéreur de l'immeuble assuré, si cela ne lui était pas demandé. Sans doute y aura-t-il intérêt, mais il n'y est pas obligé (12).

Ainsi l'agent agissant régulièrement, dans la limite des sta-

(10) Civ. Seine 3 Mars 1885 J. Ass. 1885 p. 238 La Caisse Paternelle/Liot.

(11) Civ. Nice 27 Juin 1919 J. Ass. 1920 p. 91 Albertini/Lairolle, Moninow et la Fraternelle Parisienne.

(12) Civ. Laon 25 Juin 1907 J. Ass. 1907 p. 522 Bougon/Le Phénix et Charlier.

tuts et des pouvoirs qui lui auront été confiés, engagera la Compagnie, vis-à-vis des tiers, et s'engagera personnellement s'il excède les bornes ci-dessus fixées.

De son côté, l'assuré sera tenu, vis-à-vis de l'agent à certaines obligations. C'est ainsi que, s'il lui a donné l'ordre d'étudier et d'établir un contrat, il ne pourrait point, par la suite, se refuser sans un motif sérieux, à signer les polices qui lui seraient présentées, il en serait autrement si, bien entendu, le contrat n'était pas dressé conformément à sa demande. La jurisprudence est très ferme sur ce point, en ce qui concerne les courtiers d'Assurances, lorsque l'ordre d'établir le contrat a été donné sans condition, notamment s'il n'a pas été prié simplement de mettre sur pied un projet. Elle décide alors, très régulièrement que le proposant doit rémunérer le courtier de ses peines et de ses démarches. Pour l'agent, la question s'est posée à diverses reprises et les tribunaux l'ont tranchée dans le même sens. L'assuré ne pourrait pas, par exemple, exciper qu'il n'a promis aucune rémunération, et que la Compagnie seule s'y est engagée (13). De même l'assuré, après avoir reçu les polices signées de l'agent ou de la Compagnie, ne pourrait ensuite refuser de les rendre (14), à plus forte raison, ne pourrait-il pas les porter chez un concurrent.

Pour accorder à l'agent la juste rémunération à laquelle il a droit, la jurisprudence, d'ordinaire, le considère dans ses rapports avec le public comme agent d'affaires ou mandataire salarié. Nous

(13) Trib. Paix Bordeaux 17 Mai 1898 J. Ass. 1899 p. 80 I/X. Com. Cherbourg 6 Déc. 1907 J. Ass. 1908 p. 157 Geneste/Néel. Com. Lyon 1^{er} Fév. 1904 J. Ass. 1904 p. 243 Sage frères/Guimet. Com. Bordeaux 15 Oct. 1913 J. Ass. 1914 p. 169 Vuillemin/Cie du Gramophone.

(14) Civ. Châteaudun 14 Déc. 1900 J. Ass. 1901 p. 146 C. Paris 27 Mars 1902 J. Ass. 1902 p. 429 Perrault/Conilleau et Pousse.

estimons que dans un cas comme dans l'autre, leurs décisions, qui sont fort équitables, sont fort peu juridiques. En effet, lorsque le proposant demande à l'agent d'établir une police, il n'a nullement l'intention de payer ses services, il l'a si peu, qu'il le refuse par la suite. Comment l'agent pourrait-il exiger une chose qui ne lui est pas promise? Tout au plus, pourrait-il demander le remboursement de ses frais et avances conformément à l'article 2999 ou 1375 du Code Civil. Or, les tribunaux accordent en général outre le remboursement des dépenses qu'il a faites, le *lucrum cessans* en tout ou en partie. Cela évidemment ne saurait se légitimer par les théories du mandat ou de la gestion d'affaires. Nous estimons qu'il y a encore ici, une application de cette idée que l'agent d'Assurances est un entrepreneur qui recherche des assurances pour la Compagnie, et qui lui apporte celle qui se présente.

Il a donc deux maîtres, la Compagnie et le proposant. Si l'un ou l'autre des deux veut rompre de son plein gré le contrat qui s'est formé, il lui doit des dommages et intérêts calculés suivant les termes de l'article 1794 du Code Civil. Si donc l'assuré refuse de signer son contrat sans motifs plausibles, ce sera l'application stricte de son droit de résilier son obligation, mais alors il sera tenu de dédommager l'agent, non seulement de toutes ses dépenses et de tous ses travaux, mais encore de tout ce qu'il aurait pu gagner dans l'entreprise. Ainsi se trouveraient pleinement justifiées toutes les décisions que l'on peut citer sur la matière.

Il arrive parfois que l'agent d'Assurances pour rendre service à un assuré fait l'avance de la prime due par ce dernier sous son ordre. Quelle sera la situation des deux parties?

Appelé à trancher une question de ce genre, le tribunal de

commerce d'Eprenay (15) a décidé que l'agent devait être remboursé. Il est vrai que dans cette affaire, l'assuré avait donné mandat à l'agent de payer pour son compte. A notre avis, il y a lieu de distinguer deux cas : ou la prime réglée par l'agent est afférente à un contrat d'Assurances contre les accidents, ou contre l'incendie, ou, au contraire, elle est afférente à un contrat d'assurances sur la Vie.

Dans le premier cas, le paiement de la prime étant toujours obligatoire pour l'assuré, l'agent qui en ferait l'avance aurait un recours en enrichissement sans cause contre son client à défaut d'action de gestion d'affaires ou de mandat.

Dans le second cas, le paiement de la prime n'est jamais obligatoire pour l'assuré, (sauf dans certains cas, le paiement de la première prime). L'agent qui réglerait de sa propre autorité contre la volonté de l'assuré, n'aurait donc aucun recours contre lui.

Pour que la question puisse se poser, il faudrait naturellement que l'assuré ne se soit pas contenté d'adresser à l'agent une simple proposition d'assurance, mais qu'il ait signé la police, de manière que le consentement de chaque partie soit bien exprimé.



Ayant ainsi étudié les rapports civils de l'agent et de ses assu-

(15) Com. Eprenay 6 Sept. 1871 J. Ass. 1872 p. 531 Gantelet/Epoux Royer. C. Bordeaux 30 Juin 1908 J. Ass. 1909 p. 580 Blavchaud/Calvet. Confirmant un jug. trib. d'Angoulême du 12 Juin 1906.

rés, nous allons maintenant voir comment l'agent peut engager sa propre responsabilité pénale, vis-à-vis d'eux.

L'agent d'Assurances qui, contre l'assuré, à son insu, avant ou après la signature de la police introduit des clauses propres à augmenter frauduleusement soit sa remise, soit encore la contribution à supporter par l'assuré, dans les charges de la Compagnie, en accroissant la valeur estimative du risque ou son étendue, se rendrait coupable du crime de faux (16).

Nous devons d'ailleurs indiquer ici qu'à notre connaissance un seul fait en ce genre a été relaté par les annales judiciaires.

Parfois, encore que rarement, ils se rendront coupables vis-à-vis du public d'un délit d'abus de confiance. Ce sera un agent démissionnaire qui sera consulté par un assuré sur une difficulté relative à la police, qui se laissera remettre des fonds et les emploiera à son usage personnel. Ou encore un agent qui, bien qu'ayant cessé ses fonctions ou non, conservera par devers lui une somme importante qui lui sera remise pour la constitution d'une rente viagère (17). Dans tous ces cas, en effet, on se trouve bien en face des éléments constitutifs de l'abus de confiance, tel qu'il est prévu à l'article 403, 1^{er} du Code Pénal : détournement de fonds confiés sans qu'il y ait eu manœuvre, de la part du délinquant, pour en obtenir la remise. La jurisprudence, au surplus pour les réparations civiles qui pourraient être dues à la victime applique ici impitoyablement l'article 2005 du Code civil et rend la Compagnie personnellement responsable des agissements de

(16) Cass. crim. 12 Mai 1859 J. Ass. 1860 p. 189.

(17) Civ. Toulouse 6 Janv. 1900 J. Ass. 1902-1-31 Sté des Instituteurs/L'Equitable des Etats-Unis. Civ. Seine 2 Fév. 1901 J. Ass. 1902-1-19 De Veye/La Mutual Life.

son représentant même dans le cas où le délit est commis après la cessation de ses fonctions. Solution très dure, à la vérité, pour les Compagnies d'assurances puisque d'une part, nous savons que l'agent n'est qu'exceptionnellement un mandataire, et que, d'autre part, la cessation des fonctions de l'agent est toujours accompagnée d'une certaine publicité telle que l'enlèvement de la plaque de la Compagnie, qui le signalait à l'attention du public. On ne peut, en effet, obliger la Compagnie à notifier personnellement à plusieurs centaines de milliers d'assurés ou proposant la fin des fonctions de son agent, ni par ailleurs, la forcer à faire des publications par affiches ou par la voie de la presse qui seraient de nature à préjudicier gravement à l'agent, en le signalant ainsi à la malignité de ses concitoyens.

Plus fréquemment, les agents se rendront coupables, vis-à-vis du public, du délit d'escroquerie. Ils se présenteront, ès qualités, chez l'assuré, et par des manœuvres frauduleuses, par des promesses fausses ou exagérées, se feront remettre des fonds, des titres ou des promesses (405 pén.). Certes, on ne peut pas dire que les recueils abondent en décisions de cette espèce, mais néanmoins, ils en contiennent quelques-unes. Il faut d'ailleurs reconnaître que les jugements les plus récents sur la matière remontent déjà à des années antérieures à la guerre. C'est que ce délit était beaucoup plus facilement perpétré il y a un siècle qu'actuellement, en raison de la diffusion de l'instruction. Les agents qui voulaient escroquer le public, s'adressaient à cette époque-là à des illettrés et leur lisaient ce qu'ils voulaient des conditions générales de la police.

C'est ainsi qu'on a pu voir un agent d'une Société mutuelle d'assurances sur la Vie se présenter chez des assurés, encaisser des

frais de gestion (qui étaient par le contrat, et quelle que soit la durée, invariablement calculés pour vingt ans à raison de 3 % l'an, donc égaux à une prime) en laissant entendre que l'assuré ne s'engageait que pour sept années et qu'il payait la première prime. Pour donner à ses affirmations un caractère presque officiel, cet agent se faisait accompagner du garde champêtre du pays. De la sorte, la plupart des assurés ne demandaient même pas lecture de la police, ou s'ils la demandaient l'agent se contentait de leur lire des extraits (18).

Un agent de la même société qui se présentait chez les assurés comme parent du sous-préfet, ce qui était exact, qui promettait aux souscripteurs des avantages fixés à l'avance, ce qui était contraire aux principes des sociétés mutuelles, qui fixait parfois de son propre chef le montant des frais de gestion, qui montrait des polices faussement souscrites par des personnalités du pays, qui refusait de communiquer les contrats aux souscripteurs, fut de même condamné pour escroquerie, ces différents faits ayant eu pour la Cour le caractère de manœuvres dolosives propres à obtenir la remise de fonds (19).

Il y aurait également escroquerie dans le fait, pour un agent, de faire souscrire, une assurance sur la Vie, destinée à lui garantir le remboursement d'un prêt futur, qu'il se garderait bien de consentir (20). La question était ici un peu plus délicate, en raison de la connexité de deux choses : le prêt et l'assurance sur la Vie. La

(18) C. Impériale Amiens (Chamb. Corr.) 30 Août 1862 J. Ass. 1862 p. 183 Lefort.

(19) C. Pau (Ch. Corr.) 13 Août 1891 J. Ass. 1892 p. 18 Min. Pub/Hosteau et Laffont.

(20) Cass. (Ch. C.) 19 Mai 1906 J. Ass. 1907 p. 26 Duchêne/Vodecka.

victime, en l'espèce, recevait bien une contre-partie de la somme qu'elle versait : sa police qui la garantissait contre le risque de décès durant une année. Cependant, en raison des faits, la Cour n'a pas hésité à reconnaître le délit, car le but poursuivi et atteint par le délinquant, était d'encaisser la commission sur la prime, en usant de manœuvres frauduleuses.

De même il y aurait encore manœuvre suffisante pour constituer une escroquerie dans le fait, pour un agent de se présenter devant le petit personnel d'une Compagnie de chemins de fer en s'attribuant faussement la qualité d'inspecteur de cette Compagnie, et en se faisant accompagner d'un retraité honorablement connu, pour affirmer ses dires, afin d'obtenir la souscription de contrats d'assurances contre les Accidents (21).

En revanche, en supposant qu'un assuré puisse prouver qu'il a remis, signée en blanc, une proposition d'assurances, qui aurait été ensuite remplie, par l'agent, contre les intérêts de son client, cela ne constituerait pas une manœuvre suffisante pour caractériser l'escroquerie par abus de blanc-seing (407 pén.). La proposition, en effet, n'engage généralement pas le sollicitant qui est toujours libre par la suite de refuser de signer la police. Ce n'est donc pas un acte qui risquerait de compromettre la personne ou la fortune du signataire, condition exigée par le code pénal. Dans le cas où le blanc-seing aurait ce caractère, il faudrait, encore pour que la preuve de l'abus puisse se faire, qu'il y ait au-dessus

(21) C. Lyon (Ch. Corr.) 1^{er} Fév. 1912 J. Ass. 1913 p. 328 Min. Pub./Damon et Reynaud.

de 150 francs, au moins un commencement de preuve par écrit, afin de pouvoir procéder à une audition de témoins (22).

Quoi qu'il en soit, ces délits sont encore assez peu fréquents, vu le grand nombre d'occasions qui sont offertes chaque jour aux agents d'Assurance et c'est là une remarque qui est toute à leur avantage.

(22) C. Angers (Ch. Corr.) 12 Juil. 1907 J. Ass. 1907 p. 546 Min. Pub./Hareau.

CHAPITRE III

Rapports entre l'Agent et ses concurrents

Les nécessités de la concurrence pousseront très souvent les agents à user de moyens quelque peu déloyaux, pour enlever un contrat à un confrère. Aussi, pour arriver à leurs fins, n'hésiteront-ils pas à user de la diffamation. Toute allégation, vraie ou fausse, susceptible à porter atteinte à l'honneur ou à la considération d'une personne tombe en principe sous le coup d'application de la loi du 29 juillet 1831 ou de l'article 471-11° du Code pénal.

La loi du 29 juillet 1881 ne punit ce délit que lorsqu'il est commis par la voie de la presse ou dans un lieu public : c'est-à-dire où tout le monde peut pénétrer : tel qu'un café, les locaux de l'agent où les clients peuvent être admis.

S'il n'y a pas eu publicité, l'agent reste, néanmoins, répréhensible en vertu de l'article 471-11° du Code pénal, et pourra de ce fait être condamné par le tribunal de simple police à une amende qui pourra aller de 1 à 5 francs.

Le diffamé devra, naturellement, faire la preuve que les propos relevés sont de nature à nuire à sa réputation; ce sera là une question d'espèce. Le fait de déclarer qu'une Compagnie est une Compagnie de voleurs et qu'elle ne paierait pas un sinistre, a pu être considéré comme suffisant pour entraîner la condamnation du délinquant (1).

De même, le fait de déclarer que les valeurs cotées des actions d'une Compagnie sont restées un inconnu et que sa situation financière reste un mystère (2), a été jugé comme constituant une allégation tombant sous le coup de la loi pénale.

Mais il n'y aurait pas, au contraire, diffamation dans le fait pour un agent, de publier un jugement condamnant correctionnellement son confrère d'une Compagnie rivale, lorsqu'il l'a fait uniquement pour se défendre et mettre le public en garde contre les moyens utilisés par son concurrent (3).

La preuve de la véracité des faits avancés n'est d'ailleurs permise, conformément à l'article 93 de la loi de 1881, que lorsqu'il s'agit de fonctionnaires publics, de directeurs ou d'administrateurs de toute entreprise industrielle, commerciale ou financière, faisant publiquement appel à l'épargne et au Crédit.

Incontestablement, les Compagnies d'assurances rentrent dans cette catégorie, et ce n'est donc que dans ces cas spéciaux que l'agent poursuivi pourra être admis à prouver les faits avancés.

En pratique, d'ailleurs, les Compagnies préféreront de beaucoup poursuivre par la voie civile, pour obtenir réparation du

(1) Civ. Remiremont 24 Juil. 1869 J. Ass. 1869 p. 589.

(2) Civ. Meaux 6 Mai 1873 J. Ass. 1873 p. 304 L'Abeille/Baudinot.

(3) Cass. Civ. 13 Juil. 1885 J. Ass. 1886 p. 352 Le Conservateur et Terles/Agent de l'Abeille-Vie.

dommage qui leur aura été causé. Ce sera, alors, une instance en concurrence déloyale qui sera intentée.

En la matière, les espèces sont nombreuses. La victime doit naturellement faire la preuve de la faute du délinquant et du préjudice subi conformément à l'article 1382.

Le fait pour un agent de se présenter chez un assuré et de se faire passer pour un autre agent ou pour son employé, afin d'obtenir la signature d'un contrat, serait naturellement suffisant pour donner ouverture à dommages et intérêts (4) puisque la faute serait facilement démontrée et le préjudice prouvé par la perte de la commission de l'agent lésé.

Mais, en général, les choses ne se passeront pas si facilement et ces deux preuves seront très difficilement produites.

C'est, qu'en effet, très souvent, la preuve de la faute sera difficile à administrer, l'agent n'aura fait que répondre à des questions qui lui auront été posées par un futur assuré (5) car il sera relativement rare que l'agent de son plein gré ait porté de lui-même sur un concurrent un jugement un peu osé, comme par exemple que la Compagnie rivale est à la veille de la faillite, ou que ses représentants sont des voleurs ou qu'elle n'a pas les fonds en caisse pour faire face à ses obligations (6).

Pour obvier à ces difficultés, certaines Compagnies ont essayé d'obtenir cette preuve par le moyen d'un constat d'huissier. On envoyait chez l'agent un prétendu client qui venait, accompa-

(4) J.D.P. Nogent-sur-Seine, 23 Octobre 1861 J. Ass. 1862 p. 240 Bruant/Rivière.

(5) J.D.P. Boulogne-sur-Mer 15 Sept. 1877 J. Ass. 1878 p. 19 Caisse Générale des Familles/C. et D.

(6) Com. Coutances 26 Oct. 1878 J. Ass. 1879 p. 49 La Foncière/La Manche et Bosquet.

gné d'un huissier qui se présentait comme un ami; on posait des questions assez embarrassantes sur l'état financier de telle ou telle société, sur la moralité de ses dirigeants et quand l'agent s'était imprudemment livré à des réflexions personnelles un peu sévères sur le compte de la Compagnie concurrente, l'huissier se démasquait, le menaçait des foudres de la justice et dressait son constat.

Dans de semblables cas, on pouvait se demander s'il y avait bien eu faute imputable à l'agent. La jurisprudence dut, à diverses reprises, trancher la question. Généralement, elle déclara que ce mode de preuve n'était pas convainquant. Ce fut à l'époque de la grande lutte entre les Sociétés Mutuelles et les Compagnies à primes fixes vers 1910 que les tribunaux eurent surtout à préciser ce point de vue.

A cette époque, en effet, la Mutuelle de France et des Colonies intensifiait fortement sa production et n'hésitait pas, pour cela, à user, parfois, des moyens peu élégants vis-à-vis des concurrents. Elle fut par là même amenée à attaquer, d'une façon peut-être un peu vive, une vieille et puissante Compagnie française : la Compagnie des Assurances Générales. Celle-ci riposta immédiatement et adressa à ses agents une série de brochures critiquant la gestion financière de la Mutuelle de France; les tribunaux, par la suite d'ailleurs, déclarèrent que la critique était sérieuse et de bonne foi, bien qu'elle contint, à la vérité, quelques écarts de plume.

Pour lutter contre ce moyen, la Mutuelle de France fit alors dresser des constats d'huissiers, comme il est expliqué ci-dessus, afin de se réserver la preuve de faute dommageable imputée à l'agent, qui, en l'espèce, la plupart du temps ne faisait que dis-

tribuer des brochures. Fort justement, une série de jugements et d'arrêts (7) déclara que le rôle de l'huissier n'était pas de faire de semblables constatations, que sans doute il pouvait pénétrer chez les tiers pour faire des descriptions et des saisies ou pour constater des contrefaçons, mais à la condition d'y être autorisé par le juge.

C'est que ce mode de preuve eut été particulièrement dangereux, par le fait même que l'huissier ne pouvait reproduire exactement les paroles entendues.

Quant à la preuve du dommage, elle est évidemment très difficile à administrer, car il résulte pour la Compagnie uniquement du fait que l'assuré pressenti n'a pas signé une police. Or, rien ne prouve qu'il l'eut signé sans cela. Aussi, en cette matière, le demandeur en concurrence déloyale, est-il presque toujours débouté.

Cependant lorsque la preuve, tant du dommage que de la faute, est faite, les tribunaux admettent qu'il peut y avoir lieu à réparation. C'est ce qui se produirait par exemple si un agent venait concurrencer dans la même maison un autre agent en apposant sur sa porte une pancarte propre à jeter la confusion dans l'esprit des clients (8).

Nous devons ajouter, d'ailleurs, que les instances en concur-

(7) Trib. Civ. Caen 29 Déc. 1909 J. Ass. 1911 p. 125 Mutuelle de France et des Colonies/Roulant confirmé en appel par C. Caen 12 Déc. 1910 J. Ass. 1911 p. 129 Mutuelle de France et des Colonies/Bouffart et Pringet. Civ. Aix 27 Juin 1910 J. Ass. 1911 p. 74 Mutuelle de France et des Colonies/Cie Générales d'Assurances sur la vie et Mazan confirme en appel par C. Aix 12 Juil. 1913 J. Ass. 1913 p. 543. Trib. Poitiers 27 Déc. 1910 J. Ass. 1911 p. 133 Mutuelle de France et des Colonies/Bouffart et Pringet. Contr. Civ. Toulon 6 Juil. 1910 J. Ass. 1911 p. 119 La Mutuelle de France et des Colonies/Caffarena et le Phénix.

(8) C. Imp. Paris 7 Août 1863 J. Ass. 1863 p. 395 Vesseron/Lebeuf et Massin.

rence déloyale deviennent de plus en plus rares et que les Compagnies dont les agents se sont laissés entraîner à des écarts de parole pour enlever l'affaire à un concurrent sont les premières à les rappeler aux règles de bonne fraternité qui doivent régner dans leur métier. Et nous pouvons dire qu'à l'Urbaine-Vie et à l'Urbaine-Capitalisation, en particulier, les directeurs n'hésitent jamais à se montrer très sévères vis-à-vis de ceux qui se permettraient d'user de moyens de production aussi discutables et que les rares litiges de ce genre que nous avons eu à étudier n'ont, de ce fait, jamais eu de suites judiciaires.

TITRE III

Rapports entre la Compagnie et les Tiers du fait de l'Agent

TITRE III

Rapports entre la Compagnie et les Tiers du fait de l'Agent

Par les chapitres précédents, nous avons pu voir quels pouvaient être les rapports qui pouvaient exister entre les tiers et la Compagnie, du fait de ses agents.

Ce chapitre ne sera donc qu'une simple rappel et comme une manière de résumé.

Nous nous souvenons que nous avons pu classer les agents en trois catégories : les mandataires, les bailleurs de services, et les entrepreneurs. De cette division nous allons pouvoir déterminer l'étendue de l'engagement de la Compagnie vis-à-vis de tiers.

L'agent mandataire engagera, bien entendu, son mandant conformément à l'article 1998 du Code civil, s'il agit dans les limites de la procuration qui lui a été donnée. Nous estimons donc que les tiers qui contracteront avec les agents de cette catégorie devront exiger la production du mandat.

La jurisprudence, toutefois, ne semble pas fixée en ce sens et il semble bien qu'elle considère que l'agent qui excède les bornes de sa procuration, engage la Compagnie par sa faute comme bailleur de services, conformément à l'article 1384. Nous estimons cette solution par trop rigoureuse et illogique. L'assuré négligent, de cette manière, sera mieux traité que celui qui aura été diligent. Si ce dernier, en effet, a exigé la justification des pouvoirs de traiter que possède l'agent, il s'apercevra que ce dernier n'a pas pouvoir pour engager la Compagnie et gardera ainsi pour son compte le poids d'un sinistre, qui se produirait; alors que l'assuré négligent, au contraire, passera son contrat et, si le sinistre se produit, lorsque la Compagnie lui opposera la déchéance encourue, pourra de son côté exciper de l'article 1384 du Code civil et se faire indemniser, néanmoins, en raison de la faute de l'agent.

Si nous sommes en présence d'un agent bailleur de services, la Compagnie sera, bien entendu, responsable de son préposé, dans les termes de l'article 1384 du Code civil. Nous savons que c'est la solution qui prévaut en jurisprudence.

Nous estimons personnellement qu'elle ne tient pas assez compte des conditions particulières dans lesquelles nous nous trouvons. L'application de la théorie exprimée par cet article arrive à supprimer, purement et simplement, le contrat et à obliger la Compagnie à une réparation à laquelle elle ne voulait pas être tenue lors de la signature, donc à une violation de l'article 1134 aux termes duquel les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.

Si, enfin, l'agent peut être considéré comme un entrepreneur,

il ne saurait, bien entendu, engager en aucune manière la Compagnie, ni contractuellement, ni délictuellement. S'il commet une faute dommageable, il en sera personnellement responsable, dans les conditions de l'article 1382 du Code civil. La Compagnie donc, ne pourrait être engagée vis-à-vis des tiers, que dans les termes du contrat d'Assurances.

Cette solution, à notre sens, ne peut présenter que des avantages. De cette manière, l'obligation de l'assureur est limitée à celle qu'il a entendu souscrire.

L'assuré a la certitude d'être indemnisé quoi qu'il arrive : par la Compagnie si le contrat garanti le sinistre qui est survenu, ou par l'agent s'il a commis une faute.

L'agent, enfin, serait responsable de sa faute personnelle, et ce n'est certes pas lui qui aurait à s'en plaindre.

Conclusion

CONCLUSION

Nous avons ainsi terminé cette étude, et nous avons pu nous rendre compte combien le rôle et la situation de l'agent d'assurances sont choses imprécises.

L'empirisme qui a présidé à la fixation des fonctions, qui lui sont confiées est, certes, pour une bonne part dans cette incertitude, et nous croyons qu'il serait utile pour tous qu'une unification soit faite.

Une unification par branche serait, d'ailleurs, amplement suffisante.

L'assuré y trouverait son avantage, car il saurait exactement quels sont les pouvoirs de la personne avec qui il traite, sans avoir à consulter les clauses d'un mandat ou d'un traité plus ou moins obscur.

L'agent n'aurait pas à justifier de ses pouvoirs ce qui, dans de nombreux cas, peut paraître à son égard une mesure de méfiance injustifiée.

La Compagnie aurait bien plus rarement à désavouer les actes de son représentant, ce qui, au point de vue commercial, est toujours d'un effet désastreux.

Les tribunaux, enfin, ne seraient plus dans l'obligation d'exa-

miner, à chaque fois, les clauses et la nature du contrat qui lie l'agent à la Compagnie.

Est-ce à dire que ce soit possible? Législativement? Nous ne le croyons pas. Une loi suppose une généralisation, or nous savons que le rôle de l'agent varie avec chaque Compagnie. Ce qu'il faudrait donc, c'est d'abord uniformiser la façon d'opérer et les contrats de chaque branche pour que les mêmes pouvoirs puissent être confiés à tous les agents de toutes les Compagnies. Seul, un organisme comme le Comité Général des Assurances pourrait à la rigueur le faire. Mais cela supposerait que l'assurance soit parvenue à son dernier degré de perfectionnement et qu'aucune amélioration nouvelle ne puisse être apportée aux contrats, car une Compagnie qui lance une forme nouvelle doit suivre de très près ses résultats et pour cela restreindre d'autant les pouvoirs de l'agent en cette matière.

Or l'assurance progresse chaque jour; chaque jour elle apporte au public une nouvelle combinaison de prévoyance qui lui permet souvent d'éviter la ruine.

En supposant donc que les fonctions de l'agent soient fixées à un moment donné, au bout de peu de temps, nous nous trouverons à nouveau dans la situation indéfinie actuelle.

Pour qu'il en soit autrement, pour qu'une Compagnie puisse confier à un agent des pouvoirs très larges, il faudrait que celui-ci soit d'une diligence exceptionnelle, et qu'il connaisse à fond son métier.

Nous savons que parmi les desiderata de la Fédération Nationale des Agents d'Assurances a figuré la création d'un diplôme d'assureur. Excellente idée, à la vérité, qui montre combien les

agents ont conscience de leur rôle et le souci de le remplir dignement. Mais quel en serait le résultat ?

A l'heure actuelle, on trouve des agents jusque dans les coins les plus reculés de nos campagnes. Ce ne sont pas toujours ceux-là qui sont les plus instruits, mais ce sont souvent ceux-là qui viennent porter la prévoyance dans un milieu où le moindre accident peut conduire à la ruine et à la misère une famille entière. Qu'on songe que ce sont eux qui assurent le paysan contre la grêle et la mortalité du bétail, par exemple. Et que ces deux assurances, pour ne citer que celles-là, n'ont pas peu contribué à maintenir les fermages à un taux raisonnable puisque le propriétaire foncier conservera un gage malgré le sinistre.

Or, ces petits portefeuilles de campagne n'enrichissent pas les agents qui les gèrent. Tout au plus, les aident-ils à vivre. Le jour où l'on obligera le titulaire à posséder un diplôme d'assureur, il est à craindre que ces pourvoyeurs de prévoyance ne disparaissent, laissant le paysan dans l'ignorance des moyens qui peuvent le sauver de la ruine. L'assuré, ni l'agent n'y gagneront.

La Compagnie, de son côté, sait fort bien que l'agent le plus instruit n'est pas toujours le meilleur producteur, et ce qu'il lui faut, à elle, ce sont des hommes qui apportent des affaires.

Comme on le voit, la question est complexe. Une solution interviendra sans doute à brève échéance pour le plus grand bien de tous. Des hommes éminents, comme M. René Lefèbvre, Président de la Fédération Nationale des Agents d'Assurance, y travaillent; on ne peut que souhaiter que leurs travaux aboutissent rapidement.

TABLE DES MATIERES

	Pages
<i>INTRODUCTION.</i> — LA « PRODUCTION ». — Définition. — Son Intérêt. — Son Organisation.....	5
<i>CHAPITRE PRELIMINAIRE.</i> — Des fonctions de l'agent dans une Compagnie.....	15
<i>PREMIERE PARTIE</i>	
<i>TITRE PREMIER.</i> — LA LETTRE D'INVESTITURE.....	29
<i>CHAPITRE PREMIER.</i> — Formation et modalités du contrat	31
<i>CHAPITRE II.</i> — Contenu de la Lettre d'Investiture..	35
<i>TITRE II.</i> — NATURE DU TRAITÉ QUI LIE L'AGENT A LA COMPAGNIE	53
<i>CHAPITRE PREMIER.</i> — Nature du Traité qui lie l'Agent à la Compagnie.....	55
<i>CHAPITRE II.</i> — L'Agent d'Assurances est-il un commerçant?	65
<i>TITRE III.</i> — FIN DU CONTRAT.....	71
<i>CHAPITRE PREMIER.</i> — Fin du Contrat.....	73
<i>CHAPITRE II.</i> — La cession d'agence.....	91

DEUXIEME PARTIE

EFFETS DU CONTRAT	Pages
TITRE PREMIER. — RAPPORTS ENTRE L'AGENT ET LA COM- PAGNIE	105
TITRE II. — RAPPORTS ENTRE L'AGENT ET LES TIERS.....	113
CHAPITRE PREMIER. — Rapports entre l'agent, les sous-agents et les courtiers.....	115
CHAPITRE II. — Rapports entre l'agent et les assurés..	123
CHAPITRE III. — Rapports entre l'agent et ses concur- rents	137
TITRE III. — RAPPORTS ENTRE LA COMPAGNIE ET LES TIERS DU FAIT DE L'AGENT.....	143
CONCLUSION	149

BIBLIOGRAPHIE

Journal des Assurances 1860-1929.

Recueil Périodique des Assurances 1920-1929.

H. PLIEUX DE DIUSSE : *Manuel pratique à l'usage des Sociétés de Capitalisation*, Paris, Jouve et Cie, 1924. 1 vol.

SAMARUC : *De la situation juridique des Agents d'Assurances*. Thèse. Montpellier, 1900.

A. ROUX : *L'Agent d'assurances*. Paris, 1923. 1 vol.

CÉSAR ANCEY : *L'agent d'assurances*. Paris, 1919. 1 vol.

CESARE VIVANTE : *Il Contratto di Assicurazione*. Livres I et III. Hoepli Milan, 1885.

E. PERREAU : *Manuel juridique et pratique des Agents d'assurances*. Paris. Rivière, 1922.

CÉSAR ANCEY et RENÉ LEFEBVRE : *Le Statut juridique des Agents d'assurances*. — *La loi du 16 décembre 1927*. Paris. La Prime.

VU :

Le Président,
WILLIAM OUALID.

VU :

Le Doyen de la Faculté,
H. BARTHÉLÉMY.

VU, et permis d'imprimer ;

Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLÉTY.

